

株主メモ

事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日	単元株式数	100株
剰余金の配当基準日	3月31日（中間配当を行う場合は9月30日）	株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月下旬		

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先	お取引の証券会社になります。	〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
電話お問い合わせ先		0120-288-324（フリーダイヤル）
お取扱店		みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店
ご注意	未払配当金の支払、支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・お取扱店をご利用ください。	単元未満の買取・買増以外の株式売買はできません。 電子化前に名義書換を失念してお手元に他人名義の株券がある場合は至急ご連絡ください。

公告方法 電子公告（<http://www.kourakuen.co.jp>）
ただし、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できない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

上場株式配当等の支払に関する通知書について

租税特別措置法の2008年改正（2008年4月30日法律第23号）により、2009年6月にお支払いする配当金について株主様あてに「支払配当金額」や「源泉徴収税額」等を記載した「支払通知書」を通知することとなりました。
配当金を配当金額収証にて受取られる株主様は来年の確定申告手続きに合わせて2009年末～2010年初に「支払通知書」を送付いたしますのでご覧ください。（なお、口座振込を指定されている株主様は配当金をお受取の際に送付されている「配当金計算書」が「支払通知書」となりますので、引続き確定申告の際の添付資料としてご使用ください。）

昭和二十九年創業
幸楽苑
—多加水熟成麺—



第40期 中間期報告書

2009.4.1 >>> 2009.9.30

ホームページを御覧ください。
<http://www.kourakuen.co.jp>

- ① 店舗新着情報で、各地域、各店舗で実施している販促情報をご確認いただけます。
- ② 商品情報で、栄養成分情報やアレルギー情報がご覧いただけます。
- ③ 食の安全と工場情報で、当社の食の安全に対する考え方や取組み、工場の概要等がご覧いただけます。
- ④ IR情報では、社長コメントを四半期毎にご確認いただけます。
- ⑤ 店舗の所在地表示に関しては、ホームページとモバ麺クラブのどちらでも地図を表示しております。



昭和二十九年創業
幸楽苑
—多加水熟成麺—

株式会社 幸楽苑
〒963-0725 福島県郡山市田村町金屋字川久保1番地1
Tel.024-943-3351 Fax.024-943-3726
URL <http://www.kourakuen.co.jp>



既存店の活性化施策と 製品の内製化による効果を活かし さらなる成長を目指してまいります。

株主の皆様へ

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慶び申し上げます。
平素より当社事業へのご支援とご厚情を賜り、深く御礼申し上げます。

おかげさまで第40期第2四半期累計期間（2009年4月1日～9月30日）の連結業績は、売上高17,808百万円（前年同期比3.9%増）、営業利益1,296百万円（同36.9%増）、経常利益1,324百万円（同44.3%増）、四半期純利益688百万円（同81.2%増）と、当初の予想を上回る成果を上げることができました。引き続き下半期においても好調を維持し、通期目標の達成を目指してまいります。

ここに当上半期における取り組み状況および今後の展開について述べさせていただきます。ぜひご一読くださいますようお願い申し上げます。

2009年11月

代表取締役社長

新井田 傳

景気後退による消費低迷が続く中で 増収と大幅な増益を確保できた理由。

当社の事業は、低価格メニューの魅力を打ち出すことで、好況時において伸び、不況時にはさらに伸びる商売であると考えております。不景気の中で節約意識はいやがおうでも高まりますが、当社の低価格メニューを強く訴求できるチャンスであると言えます。

しかし、内容に優れたところが無ければ皆様に受け入れてもらうことはできません。当社は、ここ2年ほど新規出店のペースを抑え、主力商品のブラッシュアップに力を注いでまいりました。その結果、昨年来の大幅な景気後退においても多くのお客様から支持をいただき、好業績につながったものと考えております。

具体的な取り組みとしては、次ページに述べます通り、「マイスター制度による主力商品のブラッシュアップ」「クレーム撲滅に向けたサービスレベルの改善」「店長の年収底上げによるモチベーション向上」という3つの既存店施策と、「コミッサリー

による製品の内製化の拡大」という生産工場施策に注力してきました。特にサービスレベルの改善と主力商品のブラッシュアップは、今後も継続的に取り組んでいかななくてはならない成長戦略上の重要テーマであります。

今年の10月で、私が社長職に復帰して丸3年となりましたが、当時お客様から寄せられるクレームは全店で月間600件にも上る状態で、業績低迷にもつながっていました。クレーム一掃を最大の営業課題として取り組み続けた結果、お客様に対する細やかな気配り・心配りの意識が育ち、現在のクレーム件数は格段に減少いたしました。長期間、クレーム0を達成することで、社内表彰される店舗も増えております。

また、品質に大きなばらつきが生じていた主力商品の調理については、厳格な認定試験を実施するマイスター制度を導入しました。これにより、確実な調理技術を身につけたギョーザマイスター約5,500名、チャーハンマイスター約1,300名、今期末には約3,000名を誕生させ、全店舗どの時間帯でも、同じ味のクオリティをお客様に提供できる体制を確立しま

Our Mission 経営理念

Mission 1

より多くの人々の
よりふだんの食の場面に
よりおいしい味で
より低い価格の商品を
より早いスピードで
提供することに私達は
喜びを持とう

Mission 2

働く人達が、やりがいと
生涯設計のもてる会社になろう

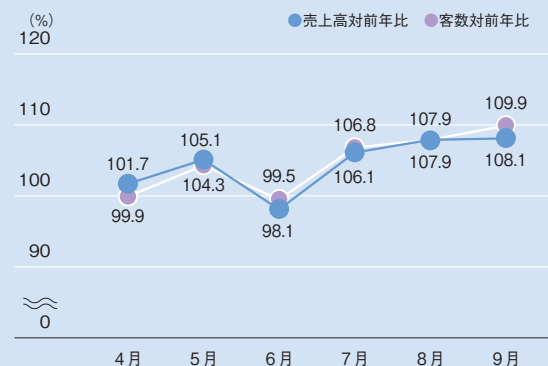
Our Vision ビジョン

- 何よりも美味しい商品を提供し続ける
- 日本一の外食企業になる
- そして、世界に進出し、我々のラーメンをグローバルスタンダードにする

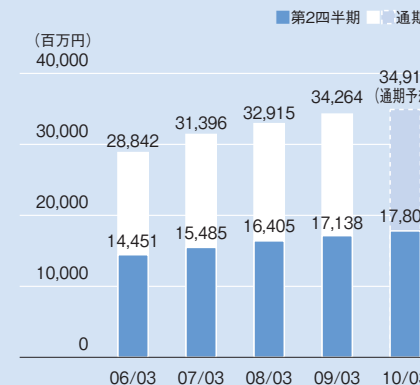
Values バリュー

- お客様を大切にする
- お取引様を大切にする
- 働く人達を大切にする
- そして誠実に努力する

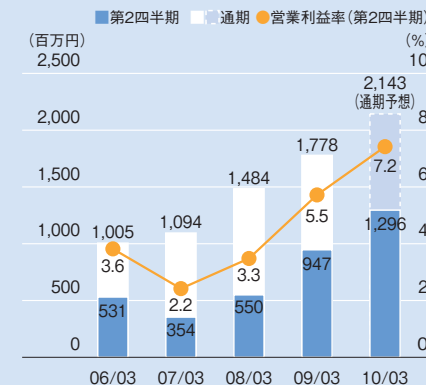
当上半期の月次推移(4-9月／直営店全店)



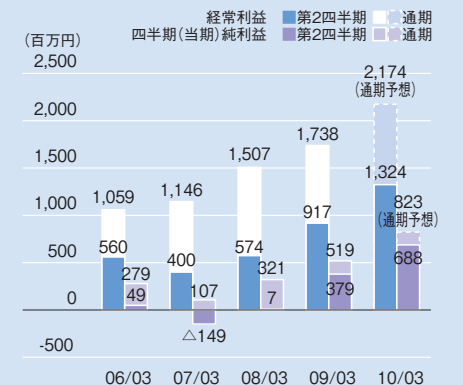
連結売上高



連結営業利益／連結売上高営業利益率



連結経常利益／連結四半期(当期)純利益



した。現在、麺マイスターにおいても同様の拡充を目指しており、来年3月までに主力3商品全てのブラッシュアップ

プについて万全を期せるよう取り組んでまいります。

3つの既存店施策と主要製品の内製化

既存店施策 1

マイスター制度による 主力商品のブラッシュアップ

満点以外は不合格とする筆記試験と、1つでもミスがあればパスできない実技試験による「マイスター制度」を導入。マニュアルにより調理手順を徹底的に標準化し、主力商品のクオリティを保持した結果、ギョーザの注文率は46%、チャーハンは25%に向上。麺マイスターの育成も開始しました。



既存店施策 3

店長の年収底上げによる モチベーション向上

当期より店長に対し、年収を平均で80万円（最高のAランクで120万円、最低のEランクでも40万円）アップさせる待遇改善を実施。人件費面では約4億8千万円のアップとなりますが、モチベーションの向上により、収益に大きく寄与しています。



既存店施策 2

クレーム撲滅に向けた サービスレベルの改善

急速出店により質的に低下したサービスレベルを向上させるべく改善を推進。レジ脇に備えたお客様アンケート葉書や電子メール等を通じてお客様の御意見に耳を傾けております。寄せられるクレームについて撲滅を目指し、店内を清潔に保つクリンリネスの徹底や、接客における気配り・心配りの細やかさの浸透を図っております。



生産工場 施策

コミッサリーによる 製品の内製化の拡大

京都工場に約4億円を投じて、チャーハンの生産ラインを設置し、4月より稼働を開始。これにより、麺・ギョーザ・チャーハンの主力製品においては全て内製化を果たし、大幅なコストダウンを実現しました。全国の店舗に統一した品質とおいしさを提供できるのは、自社製造にこだわるからです。



「ミッション5^{ファイブ}」による成長戦略と 中長期目標としての「1,000店舗体制」。

客数の状況は、様々な施策の結果、上半期全体として101%台となりました。この増勢を下半期も維持し、通期で103～104%に持っていければ、業績をさらに上げられる可能性もあると考えております。そうした成長性の確保に向け、下半期は店舗において「ミッション5^{ファイブ}」と名付けた最重要課題に取り組んでまいります。具体的には、①マイスター制度の運用促進、②ステーション制による役割分担の明確化、③商品のスタンダード重視、④8分以内の商品提供、⑤店舗のクリンリネスの徹底、の5項目です。

当社は、中長期的な目標として1,000店舗体制の構築を目指しております。かつては新規出店を急速に進め、特に新商勢圏であった中京・関西圏では、苦戦を強いられました。しかし、現在では、味もサービスもスタンダードを維持することで、中京・関西圏でも十分通用するという確信を得ております。今後は、年間の新規出店ペースを総店舗数の1割程度と定めて出店していく計画です。商勢圏は拡げず、その中で店舗を増やすことでドミナント展開の強化を図ってまいります。

8割を個人営業が占める 7,000億円ラーメン市場。 当社のさらなる成長にご期待ください。

当第2四半期末の配当は、1株当たり10円を実施させていただきます。また、期末についても同様に1株当たり10円の実施を予定しており、これらについては前年同期と同水準となっています。株主の皆様に対する利益還元方針としては、業績の向上により配当額を増やしていくと考えております。常に安心

して投資していただき、なおかつできるだけよい利回りで、ご期待にお応えしてまいりたいと存じます。

一般に外食産業全般については、特にファミリーレストランなどの業態において寡占化・成熟化が進み、さらなる市場成長への期待が持ちにくいイメージがあります。しかし、ラーメン業界は7,000億円と言われる市場を持ちながら、その8割近くを個人営業が占めています。その中で「全国どこでも低価格で、どこでも同じ品質の商品を提供する」コンセプトで展開している企業は他にないと考えております。

株主の皆様には、こうした当社の将来性にご注目いただき、引き続き長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株主優待制度のお知らせ

毎年3月末日現在の株主の皆様に対し、優待券を年1回、以下の基準により贈呈いたしております。



●贈呈基準

ご所有株式数	①	②
1,000株以上	20,000円相当の食事券 (500円×40枚)	コシヒカリ 10kg
500株以上 1,000株未満	10,000円相当の食事券 (500円×20枚)	コシヒカリ 5kg
100株以上 500株未満	2,000円相当の食事券(500円×4枚)	

それぞれ①もしくは②のいずれか1つをお選びいただけます。

●利用方法 当社グループ店舗(幸楽苑、和風厨房 伝八)でご利用いただけます。

●有効期限 発行日より1年間



特集●定番メニュー徹底レポート

半チャーハン [280円(税抜)]

主役顔負けの大人気サイドメニュー。その秘密を公開します。

食欲をかき立てる香ばしい香り。炒められたお米の一粒一粒がパラパラとして、なおかつ全体にはふっくらとしたモチモチ感。多くのお客様がセットメニューとしてチョイスされる人気商品です。幸楽苑でしか味わえないそのおいしさを支えている要素とは？

注文率アップで客単価を高める立役者。定番化を実現した厨房機器の進化とは？

幸楽苑の筆頭メニューである『中華そば』は、ご存じ290円(税込304円)という低価格。しかし、お客様の多くは『中華そば』をはじめとする麺メニューを単品ではなく、チャーハン、ギョーザとのセットメニューで注文されます。今回レポートするチャーハンの注文率は、現在25%にまで上昇。客単価の向上をもたらし、お客様にはリーズナブルな満足感をご提供する「優等生」です。

実はこのチャーハン、お客様から寄せられたご要望に応じて2006年、7年ぶりに再登場を果たした復活メニューなのです。よく知られている「半ちゃんラーメン」という言葉も、当社の発案、登録商標となっております。

かつては厨房での調理に際し、中華鍋を振る作業が重労働であったため、メニューから外さざるを得なかったのですが、今般の復活にあたって、調理の作業負担を軽減する専用マシンをメーカーと共同開発。厨房機器の進化が人気定番商品の再登場を促しました。



チャーハンづくりにもマイスター制度を導入。わずかなミスも許されない、その厳しさとは？

ミッサリーで製品を集中生産するとは言っても、最終的に商品をお客様に提供するのは店舗。マイスター制度は全国どこでも変わらぬおいしさを支える調理技術を維持するための厳しい取り組みです。

標準化を目的に、端的な表現を用い、数字を明確化したマニュアルを作成。マイスター制度による資格認定は、そのマニュアルを丸暗記する筆記試験で満点をとることと、実技試験で1つもミスをしないことです。現在、この資格を持つチャーハンマイスターが活躍し、幸楽苑ブランドのクオリティを支えています。



コミッサリーで製品を集中生産し、効率アップ。不可能を可能にした京都工場の「IQF製法」とは？

当社は、自家製麺、ギョーザの製造に続いて、チャーハンについてもコミッサリーでの生産に移行しました。4月から稼働を開始した京都工場のラインで、全国426店舗のチャーハンを集中生産。この内製化によって生まれるコストメリットとして、年間約4億円を見込んでおります。

チャーハンの人気の秘密は、この生産ラインの中にあります。それが「IQF (Individual Quick Frozen=個別急速冷凍) 製法」と呼ばれる特殊な技術。京都工場では、炊き上げた米を専用のフリーザーで急速冷凍し、一粒一粒をパラパラとした状態にしているのです。全国どこでも変わらぬおいしさの提供が実現できるのは、たゆまぬ研究があるからです。



NEW ITEM

1. 台湾風辛しら一めん…売価490円(税抜)

ご当地ラーメンとして有名な名古屋発、台湾ラーメンをアレンジしました。もともと台湾には辛い食文化はそれほど無く、台湾の『担仔麵(タンズウメン)』が名古屋に上陸し、その後、名古屋特有の暑い気候に対応するためにこの辛い麺料理が誕生しました。

今回、この商品をターゲットにしたのが、『台湾風辛しら一めん』です。具材に、肉味噌・もやし・にら・きくらげをたっぷり使用し、ボリューム感あふれる商品に仕上げました。又、ご当地の特徴としては、強烈なほどのニンニクと唐辛子の辛みがあり刺激的な味に仕上げられています。この刺激的でホットな商品をマイルドかつ大胆にアレンジしました。

味の基本はあっさりとした醤油ベースですが、スープを口に運べば、ほのかな甘み・酸味を感じます。次に辛みを感じ始め、食べ終わる頃には汗が出るほどとなりますが、食べ飽きることなくスープを飲み干せるほどのおいしさで高い支持をいただいています。



2. 五目野菜ら一めん…売価590円(税抜)

一般的に、『広東麺』とも言います。具材に、海老・烏賊・豚肉・キャベツ・もやし・きくらげ・干椎茸・人参、それらの具材を醤油味で整えた一品です。又、今回は初めて具材の一部に『トロミ』をつけ、冬の寒い時期に体を温め、体が冷えるのを防ぐ役割にもなっています。

今回この商品最大のポイントは旨みにあります。基本のあっさりとした醤油ベースに、鰹節の「イノシン酸」・昆布の「グルタミン酸」・椎茸の「グアニル酸」この3つの旨みと、数種類の野菜から出る甘み、これらすべてが醸し出す相乗効果と、当社自慢の熟成多加水麺との出会いで、一層おいしい商品が出来上がりました。

スープを口に運べば、醤油の香ばしい香りと数種の旨みが口の中一杯に広がります。

当社としては高価格商品ですが、販売以来高い支持をいただいている商品となっております。



1 食の安全を徹底追求。産地も工程も見える品質管理です。

「食」に対する消費者の信頼を揺るがすような事件が相次いでいます。外食産業が社会に存在していくためには、お客様に安心して召し上がっていただける「食」の安全を確保することが不可欠です。

産地からテーブルまで一貫した品質管理体制でお客様が安全を確信できる商品を提供。

当社は、商品の品質・安全に関するコンプライアンスを根底に、原材料の調達からお客様のテーブルにお出しするまでの各段階において、一貫した品質管理体制を敷いています。具体的には、メニューの設計開発段階でのリスクアセスメント、原材料のトレーサビリティの強化、自社工場でのHACCP・ISO 手法による製造品質管理、流通過程の温度管理、そして店舗においてはQSCM（商品の品質、サービス、清潔さとそれらのマネジメント）を徹底しています。



食材はすべてトレーサビリティを確保。おいしさと安全にこだわって厳選しています。

当社がご提供する商品は、日本全国どの地域においても、老若男女を問わず誰もが、日常のかつ気軽に召し上がっていただけるものばかりです。それだけに、特に原材料については、おいしさと安全に対する強いこだわりを持って世界中から厳選しております。それらの食材は、肉、穀物、野菜、加工品に至るすべてにおいて、トレーサビリティを確保。産地の状況や加工プロセスを確認した上で調達しています。ギョーザに使用するキャベツを例に挙げますと、使用するキャベツの産地は季節ごとに変え、その時期に旬を迎える国内の産地から一番おいしいキャベツを取り寄せています。産地を直接訪問し、育成状態や甘みなどの品質を確認した上で各工場へ送っています。

当社ウェブサイトでも食材の
原産地を確認できます。



http://www.kourakuen.co.jp/safety_facilities/originl.php

2 厚生労働省「YESプログラム」認定の研修制度を導入しています。

優れた人材は企業の財産であると同時に、世の中に大きな貢献をもたらす社会全体の共有財産でもあります。当社は、厚生労働省が展開する「YESプログラム」が認定する研修制度を導入しています。

あらゆる企業で必要とされる社会人としてのスキルを働きながら学べる制度。

「YES (Youth Employability Support Program = 若年者就職基礎能力支援) プログラム」とは、企業が若者に求める基本的なスキルをわかりやすく示し、それを身につけるための教育認定制度。「コミュニケーション能力」「ビジネスマナー」「職業人意識」「基礎学力」「資格取得」の5つの能力に関して、認定講座を修了するか試験に合格すると、厚生労働省大臣名で発行される「証明書」が授与されます。つまり、社会人の基本的なスキルを有していることが公的に認定されるわけです。

YES
Youth Employability Support
PROGRAM



世の中の役に立つ人材を育てていく義務を、企業の社会的責任として果たす。

当社は「他企業からスカウトされるくらいの人材育成」を目指し、教育に真剣に取り組んできた企業です。従来の教育カリキュラムに加えて、民間企業ではいち早く、2009年の入社内定者から「YESプログラム」認定の研修制度を導入しました。上記の5つのテーマのうち「コミュニケーション能力」と「ビジネスマナー」の2つについて3日間の集中セミナーを実施し、スキルの習得を目指します。こうした人材の育成を通じて、大きな視点で企業としての社会的貢献を果たしていく考えです。



四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	当第2四半期 連結会計期間末 (2009年9月30日)	前連結会計年度末に係る 要約連結貸借対照表 (2008年3月31日)
資産の部		
流動資産	4,184,395	4,034,609
現金及び預金	2,990,873	2,928,474
売掛金	147,533	163,173
たな卸資産	282,598	203,795
その他	763,389	739,165
固定資産	17,309,005	17,417,835
有形固定資産	10,620,177	10,542,543
無形固定資産	145,523	147,821
投資その他の資産	6,543,304	6,727,469
資産合計	21,493,400	21,452,444
負債の部		
流動負債	7,121,909	6,781,928
買掛金	1,837,020	1,575,614
一年内返済予定の長期借入金	1,677,632	1,747,352
未払法人税等	601,164	490,472
店舗閉鎖損失引当金	23,626	—
その他	2,982,466	2,968,489
固定負債	5,436,603	6,261,220
長期借入金	4,051,748	4,877,564
その他	1,384,855	1,383,656
負債合計	12,558,513	13,043,148
純資産の部		
株主資本	8,893,588	8,367,695
資本金	2,661,662	2,661,662
資本剰余金	2,658,098	2,658,098
利益剰余金	3,593,357	3,067,465
自己株式	△ 19,530	△ 19,530
評価・換算差額等	699	—
その他有価証券評価差額金	699	—
新株予約権	40,600	41,600
純資産合計	8,934,887	8,409,295
負債・純資産合計	21,493,400	21,452,444

(注)千円未満は切り捨てて表示しております。

Check!

流動資産は、前連結会計年度末に比べて3.7%増加し、4,184百万円となりました。これは、現金及び預金が62百万円、たな卸資産が78百万円それぞれ増加したことなどによります。

Check!

流動負債は、前連結会計年度末に比べて5.0%増加し、7,121百万円となりました。これは、買掛金が261百万円、未払法人税等が110百万円それぞれ増加したことなどによります。

Check!

固定負債は、前連結会計年度末に比べて13.1%減少し、5,436百万円となりました。これは、長期借入金が825百万円減少したことなどによります。

Check!

純資産合計は、前連結会計年度末に比べて6.2%増加し、8,934百万円となりました。これは、主に利益剰余金が525百万円増加したことなどによります。

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位：千円)

科 目	当第2四半期連結累計期間 (自2009年4月 1日 至2009年9月30日)	前第2四半期連結累計期間 (自2008年4月 1日 至2008年9月30日)
売上高	17,808,358	17,138,828
売上原価	4,953,259	4,998,603
売上総利益	12,855,098	12,140,225
販売費及び一般管理費	11,558,583	11,193,201
営業利益	1,296,515	947,023
営業外収益	141,420	109,163
営業外費用	113,173	138,204
経常利益	1,324,763	917,982
特別利益	33,188	22,639
特別損失	74,418	177,502
税金等調整前四半期純利益	1,283,533	763,119
法人税等合計	595,097	383,194
法人税、住民税及び事業税	553,885	425,500
法人税等調整額	41,212	△ 42,305
四半期純利益	688,436	379,925

(注)千円未満は切り捨てて表示しております。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科 目	当第2四半期連結累計期間 (自2009年4月 1日 至2009年9月30日)	前第2四半期連結累計期間 (自2008年4月 1日 至2008年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,331,959	777,109
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,098,192	1,060,494
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,111,367	△ 1,714,469
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 877,600	123,134
現金及び現金同等物の期首残高	2,685,874	1,343,634
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,808,273	1,466,769

(注)千円未満は切り捨てて表示しております。

Check!

売上高は、消費マインドの低迷や競合他社との競争の激化などのマイナス要因もありましたが、当上半期も引き続き主要商品のブラッシュアップ、店舗QSC(クオリティ・サービス・クリンリネス)レベルの向上に努めた結果、全体で前年同期比3.9%増の17,808百万円となりました。

Check!

営業利益は、主要食材の内製化を進め、当第2四半期末には自社製品の全店への導入が完了し、大幅な原価低減に繋がりました。この結果、全体で前年同期比36.9%増の1,296百万円となりました。

Check!

営業活動によるキャッシュ・フローは、1,331百万円の資金流入となりました。これは主に、税金等調整前四半期純利益の増加および回収により売上債権が減少したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、1,098百万円の資金流出となりました。これは主に、定期預金の預入および有形固定資産の取得によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、1,111百万円の資金流出となりました。これは主に、配当金の支払いおよび長期借入金の返済によるものです。

会社の概要 (2009年9月30日現在)

商 号	株式会社 幸楽苑
設 立	1970年11月11日
主な事業の内容	当社は、らーめん店及びうどん・和食店のチェーン展開を主な事業とし、福島、宮城、山形、秋田、岩手、青森、栃木、茨城、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、静岡、愛知、三重、岐阜、新潟、山梨、長野、石川、富山、福井、京都、滋賀、大阪、奈良、兵庫、和歌山の29都府県に店舗展開をいたしております。
店 舗 数	425店舗 直営店 400店舗 FC店 25店舗
資 本 金	2,661百万円
本 店 所 在 地	福島県郡山市田村町金屋字川久保1番地1
工 場	郡 山 工 場：福島県郡山市田村町金屋字川久保1番地1 小田原工場：神奈川県小田原市中村原521-1 京 都 工 場：京都府京田辺市大住門田20
従 業 員 数	1,119名 上記従業員のほかに、臨時従業員3,452名(1日7時間45分換算)を雇用しております。

当社ウェブサイトを是非ご覧ください。

<http://www.kourakuen.co.jp/ir/index.php>

取締役及び監査役 (2009年10月1日現在)

代表取締役社長	新井田 傳
代表取締役副社長	佐藤 清 (店舗運営本部長)
常 務 取 締 役	武田 典久 (管理本部長)
常 務 取 締 役	柳内 豊樹 (開発本部長)
取 締 役	久保田祐一 (経理部長)
取 締 役	武田 光秀 (供給本部長兼京都工場長)
取 締 役	伊藤 修一 (内部監査室長)
常 勤 監 査 役	松本 廣文
監 査 役	八島 彬乃
監 査 役	林 平蔵
監 査 役	遠藤 大助

監査役 八島彬乃、林平蔵及び遠藤大助の三氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。

執行役員 (2009年10月1日現在)

渉 外 部 長	青木 憲夫
総 務 部 長	藤村 哲

関連会社の概要

■株式会社 デン・ホケン	
設 立	2002年2月19日
主要な事業の内容	保険代理店業務
資本金(出資比率)	3,000万円(100%)
■株式会社 スクリーン	
設 立	2003年1月28日
主要な事業の内容	広告代理店業務
資本金(出資比率)	5,000万円(100%)

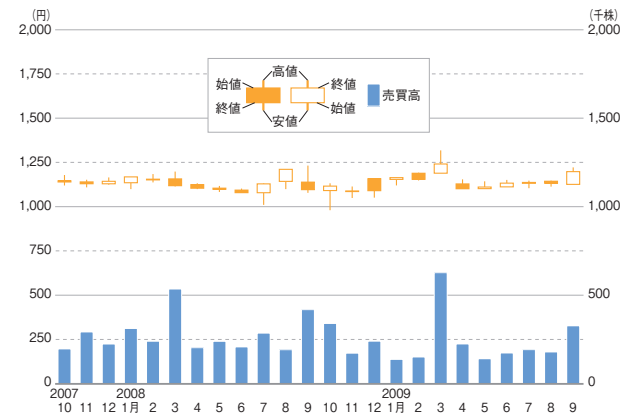
株式の状況

発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式の総数	16,268,441株
株 主 数	18,901名

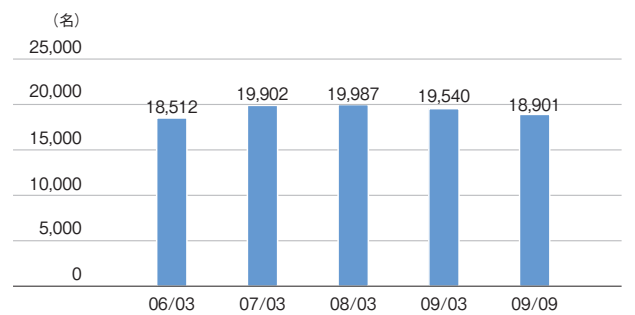
大株主

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
新井田 傳	3,618	22.24
有限会社エヌティ商事	1,336	8.21
日東富士製粉株式会社	445	2.74
幸楽苑従業員持株会	321	1.97
株式会社東邦銀行	321	1.97
株式会社大東銀行	266	1.64
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	231	1.42
アリアケジャパン株式会社	156	0.95
株式会社みずほ銀行	150	0.92
岡田 甲子男	130	0.79

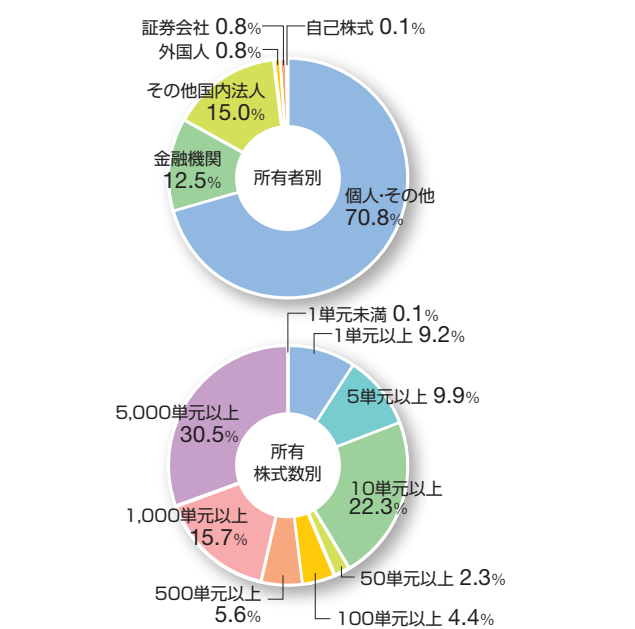
株価・出来高の推移



株主数の推移



株式の分布状況



※ 10単元以上には、自己名義株式 14,102株(0.1%)が含まれております。

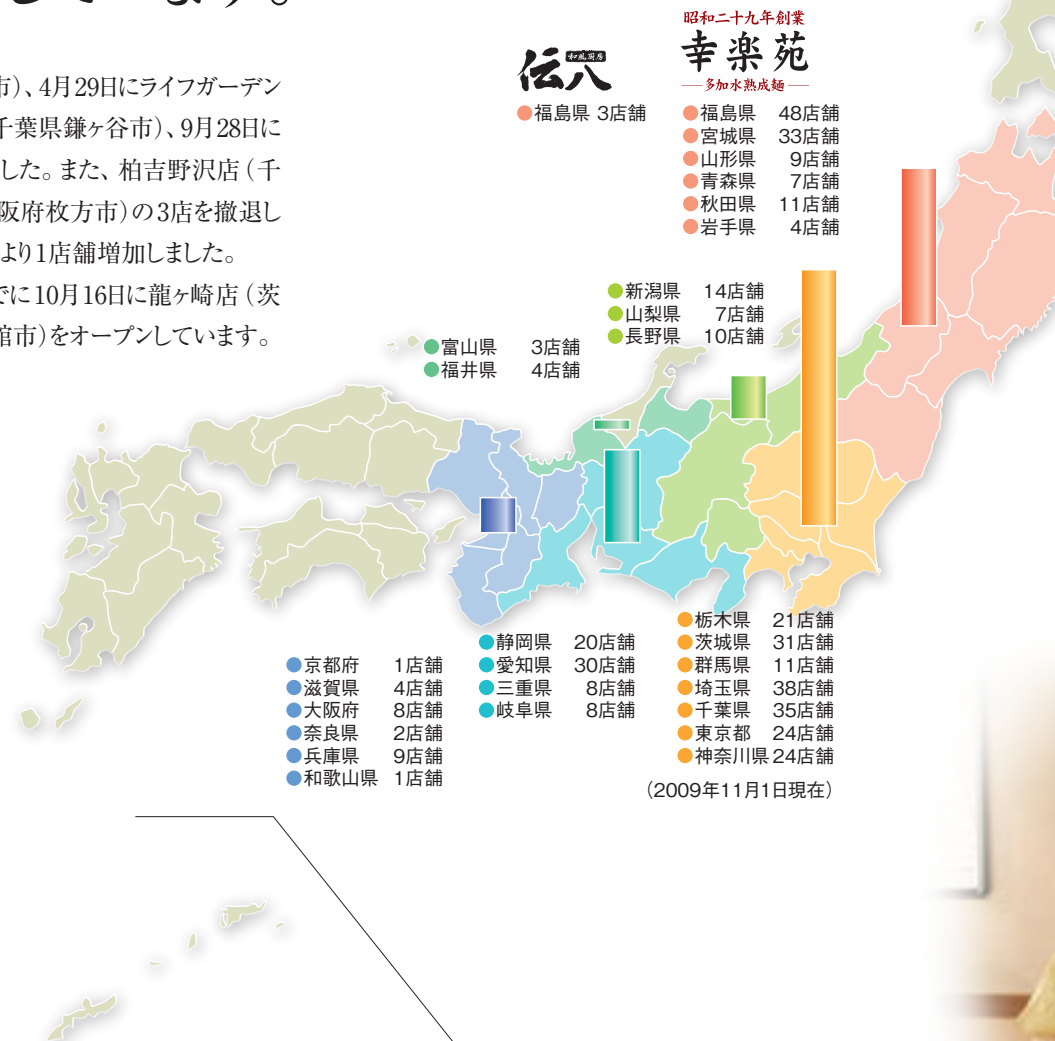
店舗ネットワーク

現在、「幸楽苑」は426店舗※。
1,000店舗体制を目指しています。

※2009年11月1日現在。「和風厨房 伝八」3店舗を含む。

当上半期は、4月20日に新発田店（新潟県新発田市）、4月29日にライフガーデンにらさき店（山梨県韮崎市）、9月14日に東鎌ヶ谷店（千葉県鎌ヶ谷市）、9月28日に下妻店（茨城県下妻市）の4店舗を新規オープンしました。また、柏吉野沢店（千葉県柏市）、八尾南店（大阪府八尾市）、枚方店（大阪府枚方市）の3店を撤退した結果、9月30日現在の店舗数は425店舗と、前期末より1店舗増加しました。

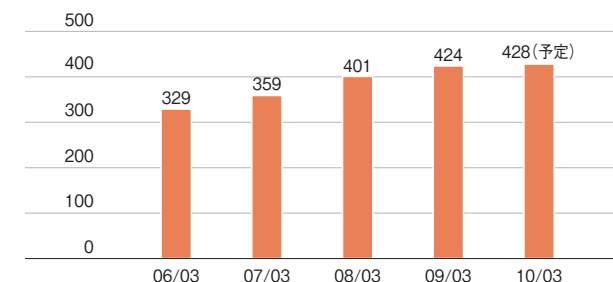
下半期は、4店舗の新規出店を計画しており、すでに10月16日に龍ヶ崎店（茨城県龍ヶ崎市）および10月26日に大館店（秋田県大館市）をオープンしています。



今後の出店政策

当社は現在、商品のブラッシュアップとサービスレベルの改善による既存店活性化に注力し、新規出店ペースを抑制しています。毎年総店舗数の1割を目安に新規出店を行い、ドミナント形成を強化していく計画です。

店舗数の推移



新店舗紹介

新発田店

開店日 2009.04.20
住 所 新潟県新発田市中曽根627-1
T E L 0254-22-1651

東鎌ヶ谷店

開店日 2009.09.14
住 所 千葉県鎌ヶ谷市東鎌ヶ谷2丁目1-8
T E L 047-441-5323

龍ヶ崎店

開店日 2009.10.16
住 所 茨城県龍ヶ崎市久保台2丁目1-6
T E L 0297-61-5205

ライフガーデンにらさき店

開店日 2009.04.29
住 所 山梨県韮崎市若宮2丁目12-20
T E L 0551-21-2588

下妻店

開店日 2009.09.28
住 所 茨城県下妻市下妻丁407-1
T E L 0296-30-5232

大館店

開店日 2009.10.26
住 所 秋田県大館市片山町2丁目4-3
T E L 0186-44-5110

さらに詳細な店舗情報は
「モバ麺クラブ」にアクセス!

モバ麺クラブ



モバ麺クラブアドレス
(携帯サイト)
<http://www.kmb.bz>