



日本を美味しく



株主のみなさまへ

第50期 報告書

2023年4月1日から2024年3月31日まで

株式会社 王将フードサービス

証券コード：9936

「おいしい力が、未来を変える。」の具現化によって
飲食業界のオンリーワンを追求する中で、
企業価値をさらに高めてまいります。



株主のみなさまにおかれましては、当社業務につき
まして、平素より格別のお引き立てを賜り、厚く御礼を
申し上げます。

さて、第50期(2023年4月1日から2024年3月31日
まで)の決算が確定しましたので、ご報告申し上げます。

当期は新型コロナウイルス感染症が5類感染症に
移行したことに伴ない、社会活動が活発となったことを
背景に、飲食業界においては店内飲食が回復基調と
なりました。一方で、物価の高騰によって消費者の節約
志向が高まった一年でもありました。こうした状況の
もと、当社はQSC(品質・サービス・クレンリネス)の
向上に引き続き全社を挙げて注力いたしました。その
結果、2023年度の売上高は過去最高を更新し、チェーン
全体の売上高は26か月連続で同月比過去最高を更新
中です(2024年3月時点)。

当社は今後も好業績に慢心することなく、経営の
諸課題に一つひとつ真摯に取り組んでまいります。
つきましては引き続き、ご指導、ご鞭撻を賜りますよう
お願い申し上げます。

2024年6月

代表取締役社長 渡邊 直人

社会的使命

快適な食空間、心温まる接客、
そして美味しい料理は人々を「幸せ」にします。

私たちは、それらを高品質で提供しながら、
低価格で実現する努力を行う事によって、
より多くの人に「幸せ」を感じてもらう事を使命とします。

株式会社王将フードサービス

経営理念

お客様から「褒められる店」を創ろう！

その実現に向けた努力こそが私達を成長させ、
私達に幸せをもたらし、
社会への貢献につながる原点である。

株式会社王将フードサービス

Q 2023年度の経営環境および業績は いかがでしたか？

当社は、2023年度の売上高が創業以来、初めて1,000億円を突破しました。そして、2024年3月時点、チェーン全体の売上高は26か月連続で同月比過去最高を更新中です。

この好業績の要因としては、コロナ禍が収束に向かい、外出機会が増え、店内飲食が増加したことが挙げられます。また、店内飲食に加えてテイクアウトやデリバリーといった店外飲食の売上に占める比率が3割弱に達しており、直営店だけで250億円以上を稼ぐまでに成長しております。販売促進でも大きな成果を上げており、「ぎょうざ倶楽部会員数」は109万人以上という過去最高の会員数を獲得したほか、各種キャンペーンが増収に貢献しています。

それとともに強調したいのは、店舗や工場・本社の全従業員がQSC(品質・サービス・クレンリネス)のさらなる向上に地道に取り組んだ成果であるという点です。一人ひとりの取り組みは小さいかもしれませんが、これまで積み上げてきた努力の総量はどこにも負けないものがあると自負しております。「お客様に美味しい料理を提供する」という思いを全社で共有し、それを具体的な施策に落とし込んで努めてきた結果が、2023年度の業績をもたらしたと考えます。

Q 過去最高売上を更新している 事業の強みについて教えてください。

振り返ると私が2013年12月に社長に就任した頃、人手不足は深刻な状況でした。そこでまず、従業員の労務環境と待遇改善、福利厚生 の充実に取り組みました。経費がかさみ業績としては他年度と比べて芳しくないときもありましたが、全商品の価格改定に取り組むとともに、食の安心・安全が必須であるとの信念のもと、食材の国産化にも挑みました。さらには料理の品質と生産性の向上をめざした調理技術の見直しや工場などへの設備投資などに併行して取り組みました。また、このような状況の中でも支えてくださる株主のみなさまへの安定配当に努めてまいりました。

こうした人的資本への投資や品質向上、設備投資などの取り組みの結果、2017年3月期あたりから業績が右肩上がりとなりました。2020年初頭にコロナ禍が生じた際は、各店舗の苦労は並々ならぬものがあったものの、どの店舗でも店長以下、調理場でもフロアでも働く人々が力を合わせて難局を乗り越えてきました。

2024年3月、当社は春季労使の交渉において、基本給を底上げするベースアップと定期昇給などを合わせて平均月額3万9,162円の賃上げで妥結しました。私としては、「餃子の王将」の価値を生み出すのは人材にほかならないと考えており、

大変な状況の中で日々奮闘している従業員の頑張りに対して、将来に向けた投資という思いを含めて待遇の改善に努めています。そしてこのような取り組みが、これから先の当社の持続的な成長につながっていくと信じています。

コロナ禍の収束により飲食業界が息を吹き返したとはいえ、単においしい料理を提供するだけでお客様の満足を得ることは難しい時代です。おいしいのは当然として、おいしさにストーリーが求められています。そこには接客サービスを含めて、お客様が「あの店でまた食べたいな」と実感していただける店づくりが欠かせません。

その点、当社では、料理の品質向上や調理技術と接客の向上、さらには販売促進の工夫を継続して追求することで、来店客数の増加と客単価の向上につながり、業績の向上を果たしています。そして、お客様の満足度を追求するためには、その起点となる従業員の満足をめざすことは重要な課題であるため、前述の通り、待遇の改善に継続して努めております。

2024年度における主な取り組みについて教えてください。

この10年にわたり料理の品質向上に注力してきましたが、これは終わりのない取り組みです。そこで、「おいしい力が、未来を変える。」というスローガンのもと、お客様によりおいしい料理を提供するため、これからも料理の品質向上と新商品の開発に努めていきます。中でも「餃子の王将をもっとおいしくChallenge 2024」と題しまして、料理のさらなる品質向上をめざした新たな取り組みを進めているところです。第一弾としては、看板メニューである「餃子」を改良いたしました。具体的にはセントラルキッチンで製造する餃子の餡に使用している生姜

の調理方法を見直し、2024年1月から生姜の旨味がよりクリアになった餃子を販売しております。

この開発は、餃子やラーメンの麺などの開発・改良にかけては40数年携わってきたベテラン社員が担当しました。私からは「定番の料理である餃子の味を活かしつつ、『さらにおいしくなった』とお客様に言っていただけるレベルに磨き上げてほしい」と依頼し、彼を含めて社内で議論を重ねつつ、レシピの開発に挑みました。

その中では餡の調整だけでなく、店舗での餃子の焼き方も見直しています。当社には正社員およびパートタイマーの方を含めて、1万名以上の料理人が全国の各店舗で活躍しています。この人材基盤は当社にとってかけがえのない価値です。日々、店舗で腕を磨くとともに、本社の王将調理道場やオンラインでの研修を通じて、調理の技量をさらに高めています。

セントラルキッチンで製造される高品質でおいしいフレッシュな餃子を、各店舗で腕を磨いた料理人が注文をいただいてから焼き上げる。これが、「餃子の王将をもっとおいしくChallenge 2024」を通じて当社が提供する新たな餃子です。

2024年1月からの発売に合わせて、店内に「同Challenge 2024」のポスターを掲示したところ、おかげさまで多数のお客様からご注文いただき、大変好評をいただいております。今後、餃子に続いて、第二弾、第三弾とさらにおいしくなったメニューをお客様に提供していく考えです。QSCレベルをさらに引き上げて、業績の向上に注力してまいります。

1,000億円企業からのさらなる成長に向けたお考えをお聞かせください。

中期経営計画の3つの主要戦略の中で、FC(フランチャイズ)

推進戦略、店舗開発戦略について申しますと、新規出店については急速な拡大に走るのではなく、マーケティングデータの精査をもとに、高い収益性が確実に見込まれる立地での出店を進めています。

そして、この先の展望ですが、売上高が1,000億円を超えた現在、2,000億円を意識した成長に取り組むこととなります。これについては、人的資本への投資および設備投資を踏まえつつ、新規出店の可能性を追求していきます。

2024年度は、未来への投資としてセントラルキッチン生産能力の増強のための投資、人材の採用などのさらなる強化も行い、順調に進めば、2026年度ぐらいには成果を出して、株主のみなさまに良い報告を行いたいと考えています。

飲食業界では過当競争のもとで低価格、低コストのビジネス競争が続いてきました。しかし、これからの時代においては、こうした従来の競争では持続性に乏しいと考えます。当社では生産性の高いセントラルキッチンから高品質な餃子などの製造品を供給する一方、人材投資の成果としての質の高い調理技術による料理づくり、そして質の高い接客サービスを通じて、お客様の満足度をさらに高めていきます。これによって飲食業者間で競争するのではなく、いわばオンリーワンの存在として持続的な成長をめざしていきます。

最後に株主・投資家のみなさまにメッセージをお願いします。

コロナ禍が収束して約1年が経過し、飲食業界に対するお客様のニーズをつぶさに見る中で、プロの料理人が作った料理を味わいたいという人が少なからず増えているのでは、と実感します。当社の事業で関連していえば、いわゆる町中華に対する



ニーズが増えている一方、全国的にみて調理する人の高齢化や人手不足を背景に、業界が需要を十分満たしているとはいえないように感じます。

その点、当社では前述の通り、セントラルキッチンより供給した高品質な餃子などの製造品を、調理技術を日々高めている料理人がおいしい料理に仕上げ、お客様に提供しています。当社がスローガンとして掲げている「おいしい力が、未来を変える。」の基盤はまさにここにあります。

飲食業界では一部でロボットなどによる調理の自動化が進んでおります。これを一概に否定するものではありません。しかし、当社ではプロの料理人が心を込めて、安心・安全でおいしい料理をつくることにこだわっており、これこそが企業価値であるとの信念のもと、料理の品質と調理技術のさらなる向上をめざしてまいります。そして、お客様の満足度をさらに上げていくことが業績の向上につながっていくと考えます。株主・投資家のみなさまにおかれましては、今後も変わらぬご支援をいただきますように心よりお願い申し上げます。

QSCレベル向上に取り組んだ成果により、売上高は初めて 2022年2月以降、同月比過去最高売上を26か月連続更新

当期 (第50期)の ポイント

- ① 「おいしい力が、未来を変える。」のスローガンのもと、王将調理道場での調理実地・オンライン研修、調理知識研修、接客対応研修など引き続き人的資本へ投資し、QSCレベルの向上に注力。
- ② 「ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」をはじめ効果的な販促活動が奏功し、ロイヤルカスタマーの獲得に貢献。「餃子の王将をもっとおいしくChallenge 2024」と題し、餃子のさらなるおいしさを追求。「忘れられない中華そば」は多くのお客様に支持される人気商品に。
- ③ 2023年度夏期・冬期・決算賞与において過去最高額を支給。2024年度月例給改定および大卒新卒初任給は、大幅引き上げを実施。「人が価値を創る会社」として、従業員の成長へ投資。

過去最高

売上高

101,401 百万円
(前期比9.0%増)

営業利益

10,286 百万円
(前期比28.9%増)

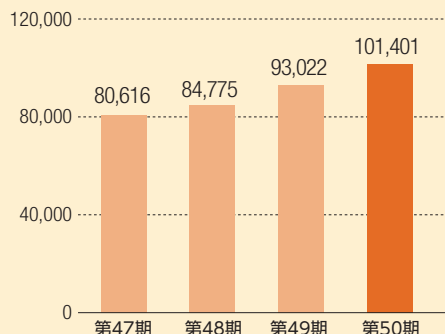
親会社株主に帰属する当期純利益

7,911 百万円
(前期比27.3%増)

■ 主要経営指標等の推移

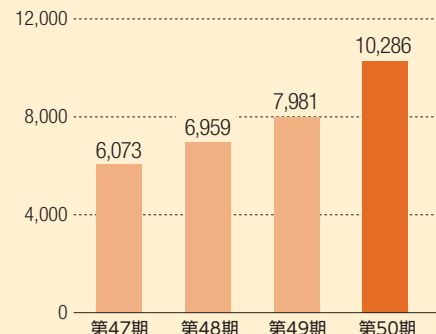
売上高

(単位:百万円)



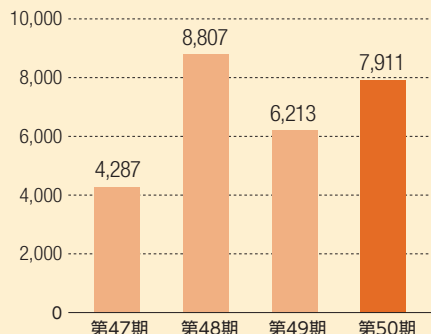
営業利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)





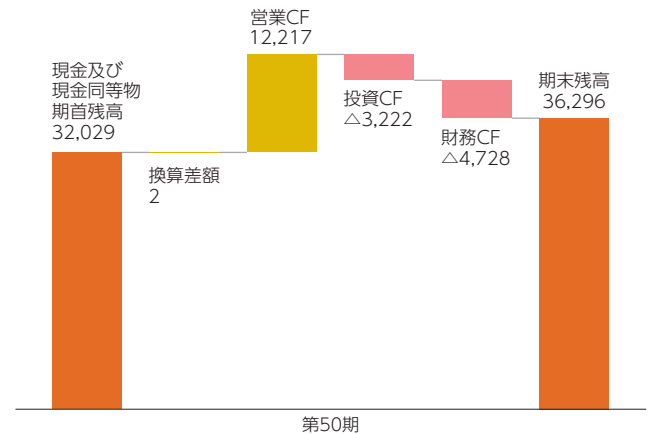
1,000億円を突破。過去最高売上高を2年連続で更新。
するとともに、単月としての過去最高売上も6度更新。

資産の状況

(単位:百万円)

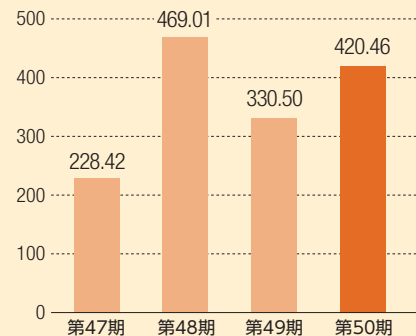
	第49期末	第50期末
流動資産	35,869	40,607
固定資産	48,234	50,854
流動負債	12,624	14,975
固定負債	8,709	7,851
純資産	62,770	68,635
総資産	84,103	91,462

キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)



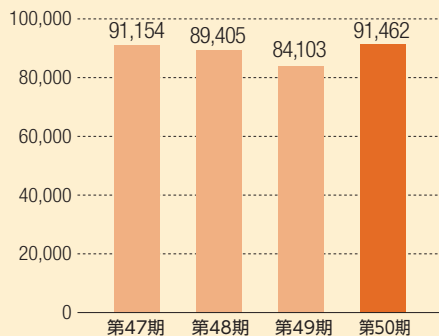
1株当たり当期純利益

(単位:円)



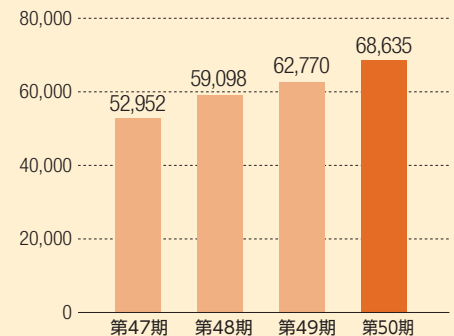
総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)



過去最高売上を達成した第50期の取り組み 「人が価値を創る会社」として さらなる高みへ

当社は「人材育成」「処遇面の大幅引き上げ」「新規採用の強化」など、人的資本への投資に積極的に注力してまいりました。あわせて各種販促活動を効果的に実施するとともに、商品開発・改良など、スローガンに掲げた「おいしい力が、未来を変える。」を実現するための取り組みを続けてまいりました。

その結果、2023年10月における3度目の価格改定後も客数は増加し、2022年2月以降の同月比過去最高売上を26か月連続で更新、売上高は初めて1,000億円を突破しました。さらに、今年度は単月としての過去最高売上を6度更新しております。

ここでは、当期において好業績を達成した要因をご紹介します。

継続的な各種研修によりQSCをさらに向上



王将調理道場で調理実地研修を実施



外部の専門家を講師とした接客応対研修を実施

「おいしい力が、未来を変える。」のスローガンのもと、王将アカデミーを主体とする王将調理道場での調理研修、調理知識研修を継続して実施し、一層のおいしさの向上を図りました。また、接客応対研修では、人にかできないホスピタリティあふれる接客応対の習得を目的に、お客様の快適な食空間の実現へ向け注力いたしました。

原動力の起点となる従業員に対し 処遇面の大幅な引き上げ

当社は「人が価値を創る会社」として、長年にわたり従業員の満足度向上に力を入れてきました。

2024年度の月例給改定においては、全企業の中でもトップクラスとなる処遇面の大幅な引き上げを実現し、一人当たり平均約11.5%（ベースアップを含む賃上げ率）の引き上げとなりました。なお、直近3年間の賃上げ率は約22.0%となります。また、2023年度は過去最高額となる夏期・冬期・決算賞与の支給も行っており、こうした取り組みが当社の成長に必要な人材の確保・定着につながっています。

＼ 全企業の中でもトップクラス /

2024年度月例給引き上げ額

一人当たり平均

39,162円

Check!

直近3年間の
賃上げ率

約22.0%

優秀な人材の確保を目的に新規採用を強化

応募者の幅を拡げ、当社の求める人材を確保するために、新卒大卒初任給の大幅な引き上げを実施し、業界最高水準となる278,500円としました。

また、インターンシップの活用や結果検証を踏まえた求人広告媒体の見直しなど時代に合った採用手法の改善も続けており、将来を見据えた人材の確保を積極的に進めています。



52,000円UP

業界トップレベルの水準

新卒大卒初任給

278,500円

Check!

お客様に愛される新商品の開発、改良

忘れられない中華そばが大好評 販売累計476万杯を突破

昨年4月より全国販売を開始した新商品「忘れられない中華そば」は、「懐かしいのに、初めての味」が多くのお客様に支持され、2024年3月末時点で販売累計476万杯を突破するなど、当社の新たな人気商品となっております。引き続き、更なる新商品の開発に注力してまいります。



餃子の王将
日本を美味しく
—OHSO—

餃子の王将をもっとおいしく
challenge
2024
vol.1 餃子

にんにくだけじゃない!
生姜を活かせば、
餃子はもっと旨くなる。

餃子に使用する生姜の調理方法を
一から見直してみた

にんにくと生姜をベストバランスに!!

1月28日
餃子をもっとおいしくなった

どうぞお試しください。

餃子の王将をもっとおいしく Challenge 2024

2024年1月より「餃子の王将をもっとおいしくChallenge2024」と題し、料理のおいしさと品質の向上を目指す取り組みを行っております。

ヒミツは生姜!!



第1弾では、看板メニューである「餃子」の餡に使用している生姜の調理方法とにんにくとのバランスを見直し、生姜の旨味がよりクリアになったことで、お客様からさらに美味しくなったと大変好評をいただいております。



効果的な販売促進策！

戦略的な各種キャンペーンの実施

年間を通じて実施した、「生ビールキャンペーン」は大変好評をいただき、累計で984万杯を販売し、客数および客単価をさらに押し上げました。また、ご家庭で餃子の王将気分をもっと味わっていただきたいという思いを込めた「生餃子スタンプキャンペーン」の実施や、創業日である12月24日と翌日25日に創業当時の餃子試食券の復刻デザイン版クーポンをプレゼントする「創業祭」の実施、さらに、年末年始にはスタンプ数に応じて餃子の無料券をもらえる「年末年始お客様感謝キャンペーン」を実施し大変ご好評いただきました。

ぎょうざ倶楽部会員数109.4万名と過去最高を更新

「2023年版ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」では109.4万名と過去最高の会員数を獲得しました。また、「2024年版ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」では、毎回好評いただいているキャンペーン景品として、新商品の「忘れられない中華そば」のラーメン鉢にイラストを入れた「2023年干支入りラーメン鉢」や「光る!ワイヤレス充電器」などの新たなオリジナル限定グッズを取りそろえ、会員数は今年度も過去最高を更新するペースで推移しており、ロイヤルカスタマーの獲得に成功しております。



CMをはじめとするメディア戦略を展開

当社のおいしい餃子と料理で、日本中の頑張っている人たちを笑顔にし、元気づけたいというメッセージを込めたテレビCMを、俳優の仲野太賀さん、桜田ひよりさんを起用し、放送しました。

また、2023年11月より、夏獲れにんにくを“ニンニクヌーボー”とネーミングし、にんにくの旨味や風味をより豊かに味わっていただけることを訴求するCMを展開しました。さらに、当社がスポンサーをしているラジオ番組にてテレビCMと連動したラジオCMを展開しました。



令和6年能登半島地震への支援活動に取り組んでいます

令和6年能登半島地震により、亡くなられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災されたみなさまに心よりお見舞い申し上げます。

当社は、被災者のみなさまの安全と一日も早い復興へ向け、全社を挙げて各種支援活動に取り組んでいます。

被災地復興応援メニュー 野菜煮込みラーメンの販売

2024年2月・3月限定メニュー「野菜煮込みラーメン」の売上の一部を義援金とし、日本赤十字社を通じて被災地へ総額約6,100万円を寄付しました。



避難所での 炊き出し支援

石川県七尾市の避難所で炊き出しを行い、被災者のみなさまへ「餃子」770食・「野菜煮込みラーメン」540食を提供しました。



店頭での募金箱の設置

餃子の王将全店約730店舗に募金箱を設置。約775万円(2024年3月末時点)を寄付し、当面は設置を続ける予定です。



ペットボトル入り飲料水の 提供

石川県七尾市へペットボトル入り飲料水を提供しました。



餃子の王将が 農林水産省「ニッポンフードシフト」へ参画!

当社は、農林水産省が推進する「ニッポンフードシフト」の推進パートナーとして、『餃子』から日本の食の課題に気付くきっかけとなるプロジェクトに参画いたしました。青森県産にんにくや北海道産小麦などの主要食材の国産化を推進してきた当社は、農林水産省が展開する「ニッポンフードシフト」に賛同し、2023年10月より推進パートナー企業となりました。



2024年 3月31日現在の 店舗数

高雄・漢神巨蛋店、台北統一時代店（台湾）を含む。

全国731店舗

直営
545店*
FC
186店

第50期 新規出店 一覧

直営新店
FC新店

2023年

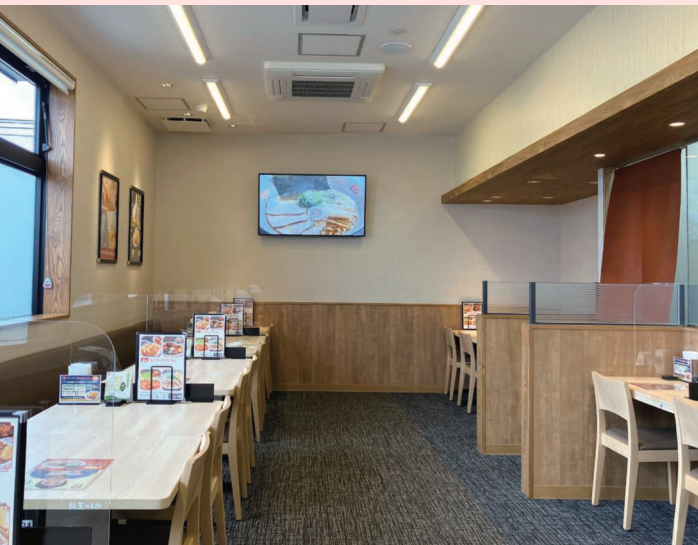
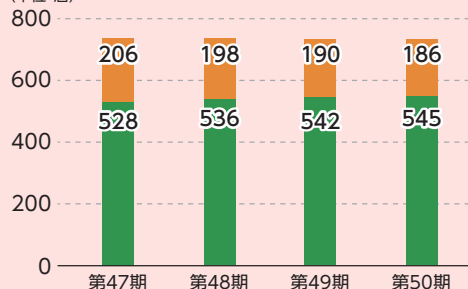
5月8日 太田新田小金井町店（群馬県）
5月16日 醍醐店（京都府）
5月19日 海老名上郷店（神奈川県）
6月16日 国道4号幸手店（埼玉県）
7月6日 鳴門店（徳島県）
7月20日 イオンなかま店（福岡県）
8月29日 トライアル宇都宮店（栃木県）
9月27日 ジョイ・ナーホ針中野店（大阪府）
10月25日 国道大久保店（京都府）

10月25日 河内花園駅前店（大阪府）
12月5日 福山蔵王店（広島県）
12月15日 イオンモール東員店（三重県）
2024年
1月22日 国道50号結城店（茨城県）
2月26日 羽村小作坂上店（東京都）
3月13日 喜連瓜破店（大阪府）
3月20日 豊岡正法寺店（兵庫県）

店舗のご案内

店舗数の推移

（単位：店） 直営店 FC店



当社未出店地域である 海老名市へ新規出店

周辺住民だけでなく、広域からの集客を見込み、駐車場付ロードサイド店として出店。

海老名上郷店

〒243-0434
神奈川県海老名市上郷388-1



地元で19年愛された店舗を リロケート（既存店移転建替え）

ホールの席数の拡充とともに、お持ち帰り・デリバリー需要の増加にも対応できるよう厨房面積の拡大と作業効率の良い厨房配置への切り替えを実施。

河内花園駅前店

〒578-0924
大阪府東大阪市吉田1丁目13番10号

会社概要

商号	株式会社王将フードサービス
(英 文 名)	OHSO FOOD SERVICE CORP.
創 業 年 月 日	1967年12月24日
設 立 年 月 日	1974年7月3日
主な事業内容	中華料理を主体にしたレストランの運営及び フランチャイズ加盟店への中華食材等の販売
資 本 金	8,166,383,816円
従 業 員 数	2,254名(連結)
子 会 社	王将餐飲服務股份有限公司 株式会社王将ハートフル

株式の状況

発行可能株式総数	90,000,000株
発行済株式の総数	23,286,230株
株主数	24,901名

大株主の状況

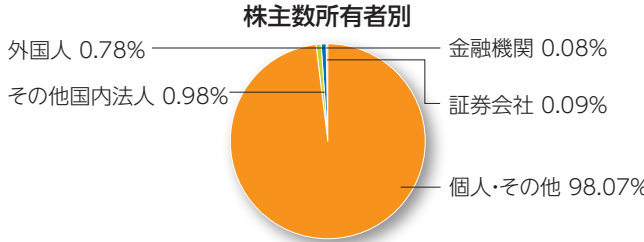
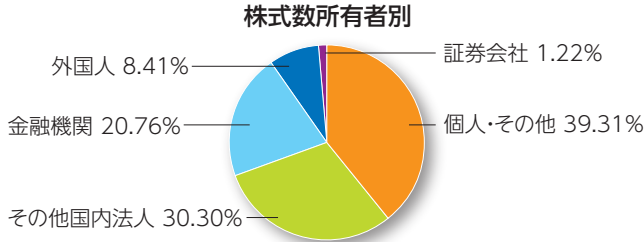
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
アサヒビール株式会社	2,053	10.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,900	10.1
ジャパンフードビジネス株式会社	1,400	7.4
アリアケジャパン株式会社	1,100	5.8
加藤 梅子	611	3.2
加藤 ひろみ	602	3.2
公益財団法人加藤朝雄国際奨学財団	528	2.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	519	2.8
王将フードサービス取引先持株会	369	2.0
吉田 英里	268	1.4

(注)1. 千株未満は切り捨てて表示しております。
2. 当社は、自己株式4,465千株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

主な事業所

本 社	京都府京都市山科区 西野山射庭ノ上町294番地の1
事 務 所	東京事務所 東京都千代田区神田須田町 2丁目11番地 協友ビル3階
工 場	久御山工場 京都府久世郡久御山町 田井東荒見1番地1
九 州 工 場	福岡県福岡市東区 松島3丁目7番13号
札 幌 工 場	北海道札幌市手稲区 新発寒6条1丁目1番46号
東松山工場	埼玉県東松山市大字新郷405番1
店 舗	直営店:545店舗* FC店:186店舗 (※高雄漢神巨蛋店、台北統一時代店(台湾)を含む)

株式の分布状況 (自己株式を控除して計算しております。)



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
単元株式数	100株
配当金受領株主 確定日	3月31日及び中間配当金の支払いを行うときは 9月30日
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	TEL. 0120-782-031 (フリーダイヤル) 受付時間 9:00~17:00 (土日休日を除く) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び 全国各支店で行っております。
電子公告	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できない場合は、日本経済 新聞に掲載して行います。 公告掲載URL https://www.ohsho.co.jp
株式に関するよく あるご質問(Q&A)	https://faq-agency.smtb.jp/ ?site_domain=personal 
住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申し出先について	株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。 なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様 は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申 し出ください。
未払配当金の支払いについて	株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

株主総会資料の電子提供制度に関するご案内

会社法改正による株主総会資料の電子提供制度の施行に伴い、法令に定める基準日までに書面交付請求されていない株主様には、要約版の書面をお送りいたします。当社第51回定時株主総会において、全文版の招集ご通知を要望される場合は、基準日である2025年3月末までに書面交付請求のお手続きをお願いいたします。

第49回定時株主総会まで



議決権行使書



株主総会
資料(一式)

株主総会資料(一式)を 紙で確認

第50回定時株主総会から



議決権行使書



株主総会
資料(一部)

株主総会資料
(一式)を

ウェブで確認



株主優待制度

当社では、株主のみなさまの日頃のご支援にお応えするため、右表の通り当社株式を100株以上ご所有の株主様を対象に、「株主様ご優待券」及び「株主様ご優待カード」を贈呈する優待制度を設けております。



○株主優待制度の内容 [2024年3月末基準日の株主様]

	対象株主様		優待内容 〔「株主様ご優待券」は当社商品との交換も可能〕
	所有時点	所有株式数	
株主様 ご優待券	9月末 3月末	100株以上 200株未満	2,000円分 500円券4枚を贈呈
		200株以上 500株未満	3,000円分 500円券6枚を贈呈
		500株以上 1,000株未満	6,000円分 500円券12枚を贈呈
		1,000株以上	12,000円分 500円券24枚を贈呈
株主様 ご優待カード	3月末 のみ	100株以上	「株主様ご優待カード」 (会計時5%割引) 1枚贈呈

※優待制度の拡充を実施します。
詳細につきましては、右記QRコードより、ご確認ください。
(※QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です)



餃子の王将
スマホアプリ
ダウンロード数
447万突破!
(2024年3月末時点)



左記QRコードから
ダウンロードいただけます。
※QRコードは、(株)デンソーウェーブの登録商標です。



- 店舗検索や
イベント・キャンペーン情報
- アプリ会員限定クーポン
イベント・キャンペーン実施
- ぎょうざ倶楽部
スタンプカード機能
- 最新のメニュー情報

