



日本を美味しく



株主のみなさまへ

第**50**期 中間報告書

2023年4月1日から2023年9月30日まで

株式
会社 王将フードサービス

証券コード：9936

業界を取り巻く環境の変化にいち早く対応し、
お客様から「褒められる店」創りを追求する中で、
業績のさらなる向上に邁進してまいります。

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
あげます。

さて、第50期第2四半期（2023年
4月1日から2023年9月30日まで）
の決算が確定しましたので、ご報告申
しあげます。

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ともない、
社会活動が正常化に向かったものの、
原燃料費などの高騰が続いております。
これに対して、当社ではQSC（品質・
サービス・クレンリネス）の向上を通
じて、お客様満足度のさらなる向上に
努めるとともに、営業施策の積極的な
展開、業務の効率化などを図り、業績
向上に尽力してまいりました。

今後も経営の諸課題に一つひとつ真
摯に取り組むことで、お客様から「褒
められる店」創りを追求し、業績の向
上に邁進してまいります。つきまして
は、今後とも変わらぬご指導、ご鞭撻
を賜りますようお願い申し上げます。

2023年12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。

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。

Q₁ 上半期の市場環境および取り組みについて教えてください。

2023年度の上半期においては、コロナ禍が収束に向かった一方で、円安や地政学的リスクなどを背景に、原材料費やエネルギーコストの上昇、人手不足による人件費の高騰が継続し、収益を圧迫する要因となりました。特に原材料の調達コストに関しては、豚肉、鶏卵、テイクアウト資材が軒並み値上がりしたことで、2023年9月末時点で前年同期比8億74百万円の増加となりました。

こうした厳しい状況において、当社は2022年5月と11月の2度にわたり一部商品の価格改定を実施させていただきました。客数への影響を懸念したものの、ありがたいことに価格改定後もこれまで以上に多くのお客様にご利用いただくことができました。それというのも、お客様に納得していただける価格以上の価値を提供できたからではないかと考えています。

価格改定に向けて、レシピのブラッシュアップをはじめ、王将調理道場での実地・オンラインによる調理研修や調理知識研修などを通じて、各店での調理スキルをより一層向上させたほか、フランチャイズ店を含めてほぼ全店におい

て、餃子を焼くレンジを当社の統一の規格へ更新しました。加えて、新商品の発売や効果的な販売促進策の実施が、業績の引き上げにつながったと考えております。

中でも、2023年4月から全国の店舗で販売を開始した「忘れられない中華そば」は、半年以上かけ、食材一つひとつを吟味し、専用のラーメン鉢を製作の上、満を持して発売にこぎ着けたものです。その結果、本年9月末時点で累計236万杯を突破するヒット商品となりました。このほか、「ぎょうざ倶楽部 お客様感謝キャンペーン」や「生ビールキャンペーン」「生餃子スタンプキャンペーン」など、いずれも詳細なデータ分析を経て立案した、効果的な販促活動が奏功して売上の底上げにつながりました。

Q₂ 上半期の業績について教えてください。

第50期第2四半期は、各店がお客様満足を意識した取り組みを継続し増収に努めたことに加え、業務における無駄をなくす努力を重ねたことにより、2022年2月から20か月連続で同月比過去最高売上を達成し、前年同期比で46億8百万円（10.2%）の増収となりました。また、営業利

益につきましては、原燃料費の高騰があったものの、2022年の価格改定後も客数および客単価ともに増加したほか、業務の効率化などによりコスト削減に努めた結果、前年同期比で11億67百万円（30.6%）の増益となりました。

全店を挙げて現場の力を発揮し、「王将スタンダード」としてのQSCを追求するとともに、販売促進に注力した結果であるにとらえています。併せて、これまで継続して取り組んできた製造体制の強化も、増収増益の背景として挙げることができます。

下半期以降の業績向上をめざした 取り組みはいかがでしょうか？

下半期以降におきましても、経営の諸課題に真摯に取り組み、業績の向上に注力してまいります。物価の上昇や人手不足、それにともなう物流に支障が生じかねない「2024年問題」など、問題は多々あるものの、これまで積み上げてきた施策を踏まえて、当社はさらなる進化をめざしてまいります。

人手不足に対しては、人がいないからできないと考えてしまえば何もできませんが、そうではなく、従業員に対する教育研修の充実を通じて、一人当たりの生産性の向上をめざしていくことでの対処もあると考えています。一人の仕事の品質や生産性が仮に1割高まるのであれば、それは人を1割増やすことに相当します。そのために下半期以降、人材の育成に向けた投資、さらに採用については新卒偏重などの従来のかたちにとらわれない方法・手段での投資について、思い切った実行をしていきます。

一方、原材料などのコストに関して、2023年下半期以降も上昇が続いていくと予想されています。こうした状況

を受け、当社はやむを得ず2023年10月17日に一部商品の価格改定を実施しました。今回の改定にあたっては、引き続きお客様に安心・安全で美味しい料理を味わっていただけるようレシピや調理法のさらなる改善・工夫に努めるとともに、接客サービスの質や店舗のクレンリネスを一段と高める取り組みを行っております。

なお、コロナ禍が収束しつつあるとはいえ、経済情勢がコロナ禍前のデフレに戻るとは考えにくく、来期以降においてはインフレを前提に、経営について根本的に考え直すべき時期を迎えているにとらえています。

このような中で、今後も「餃子の王将」と従業員の暮らしを守り、そして何よりもお客様にとってなくてはならない「褒められる店」であり続けるためには、より一層付加価値の高い料理やサービスを提供するための努力を継続していくことが、今まで以上に重要になってくると考えます。

さらに申しますと、取引先の企業様との良好な関係を強化しつつ、サプライチェーン全体で安心・安全な食材の安定供給体制を堅持していく基盤を構築し、そこに新たな時代に向けた投資を行うことで、「餃子の王将」だからこそ提供できる付加価値を創出してまいります。こうしたプラスの循環の構築によって、厳しい市場環境にあるとされる飲食サービス業界において、単に生き残るだけでなく、新たな収益機会を見出すことができ、中長期にわたり持続的な成長を実現していくことができると考えます。

今後に向けての象徴的な取り組み事例として、人口減少傾向にある行政区への出店を挙げることができます。2023年7月に徳島県鳴門市（鳴門店）および福岡県中間市（イオンなかま店）に2店舗を出店しました。両市とも人口減少が顕著な地域であり、従来の立地選定の考え方では出店を控えるべき立地でしたが、出店にあたり、料理の

さらなる品質向上に向けたトレーニングや事前の準備を徹底して行った上で開店したところ、多数のお客様にご来店いただき、現時点まで好調な売上高で推移しています。この成果を受けて、人口が少ない地域でも付加価値の高い料理とサービスを提供することで、多くのお客様からのご支持をいただけると再確認した次第です。これが今後の出店計画における新たな判断基準になるとともに、「餃子の王将」は人口減少の国内情勢においても、食を通じた地域社会への貢献が可能な存在に成長しつつあると確信することができました。

なお、通期の業績見通しについては、当第2四半期の好調な業績を受けて、上方修正をしました。また、中間配当については、当初予想の1株当たり65円から5円増配の70円に修正しております。

Q₄ 中期経営計画の進捗状況について お聞かせください。

2021年4月に策定しました中期経営計画につきましては、3つのメイン戦略をはじめとしていずれの戦略も着実に実行中です。営業戦略については、QSCのより一層の向上を図り、既存店においては前年もしくは計画した売上を上回る店舗を、一店でも多く増やすための施策に注力しています。加えて、全国を見渡すと人口減少地域を含めて出店余地のある地域が多数あることから、積極的に店舗開発戦略を推し進めていきます。すでにテストマーケティングを通じて、これまでにないコンセプトの店舗の開発を進めているところです。その中には想定以上の売上を達成しているところが出ていることから、新たな収益機会につながると期待しています。併せて、FC推進戦略につきまし

ても、パートナーシップに基づいた「王将スタンダード」の徹底を図ることで、成果を上げてまいります。

このほか、中期経営計画のサポート戦略やバックアップ戦略についても、順調に進行しており、引き続きそれぞれの課題に対して一つひとつ施策を着実に進めているところです。

Q₅ 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。

現在、飲食サービス業を取り巻く環境が大きく変わる中で、実感しているのは業界におけるゲームチェンジ、つまり既存のビジネスの枠組みや制約を超えた取り組みが次々に起こっているという点です。その流れを見すえつつ、先手先手で施策を打っていくことで、飲食サービス業における新たな景色が見えてくるのではないかと考えます。これによって企業価値のさらなる向上を実現し、みなさまのご期待にしっかりと応えてまいります。

つきましては、引き続き当社に対して変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



QSCレベルのさらなる向上に注力するとともに、 2022年2月以降、20か月連続で過去最高売上を更新

第50期
第2四半期

Point!

1

「おいしい力が、未来を変える。」とのスローガンのもと、QSCのさらなる向上に注力。王将アカデミーを新設し、王将調理道場での調理研修、調理知識研修、接客研修など各種研修をさらに強化。

2

多彩なキャンペーンをはじめとする販売促進策を実施し、過去最高のぎょうざ倶楽部会員数を獲得。新商品「忘れられない中華そば」は236万杯を突破(2023年9月末時点)。

3

2023年度の月例給改定では、過去最高額の引上げを実施。さらに、2023年夏期賞与においても、過去最高額の平均賞与支給額を支給し、人的資本への投資に注力。

創業以来
過去最高

売上高

49,744 百万円

前年同期比 **10.2%増** ▲

経常利益

5,122 百万円

前年同期比 **5.5%増** ▲

親会社株主に帰属する
四半期純利益

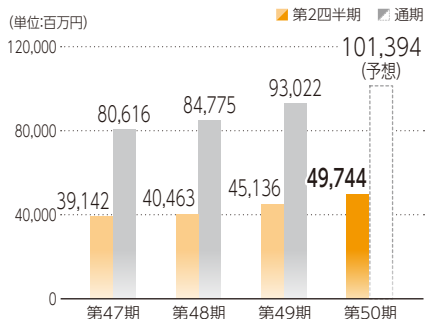
3,896 百万円

前年同期比 **26.8%増** ▲

主要経営指標等の推移

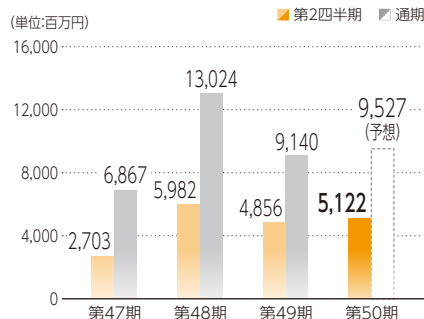
売上高

(単位:百万円)



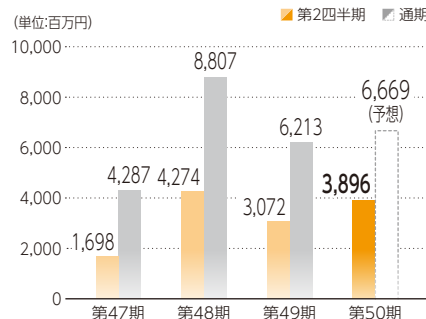
経常利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



積極的な販売促進策を継続して実施。 中。5、7、8月には単月としての過去最高売上を記録。

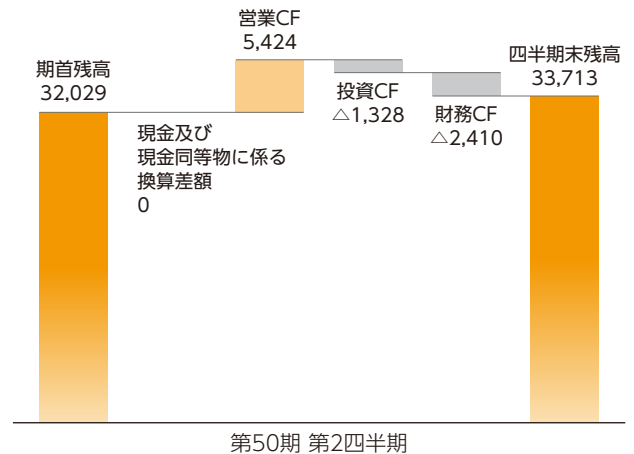
●資産の状況

(単位:百万円)

	第49期末	第50期第2四半期末
流動資産	35,869	37,831
固定資産	48,234	48,449
流動負債	12,624	13,207
固定負債	8,709	7,711
純資産	62,770	65,361
総資産	84,103	86,280

●キャッシュ・フローの状況

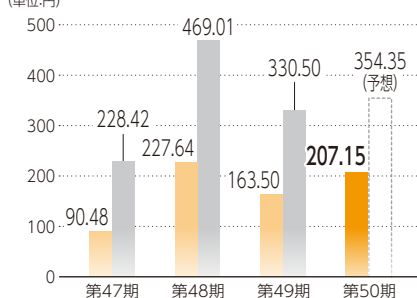
(単位:百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益

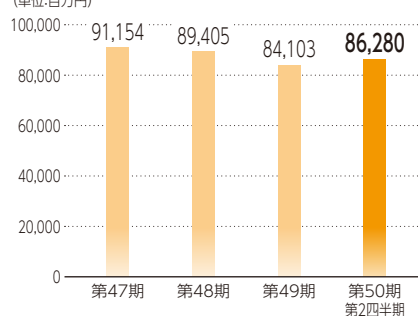
(単位:円)

■ 第2四半期 ■ 通期



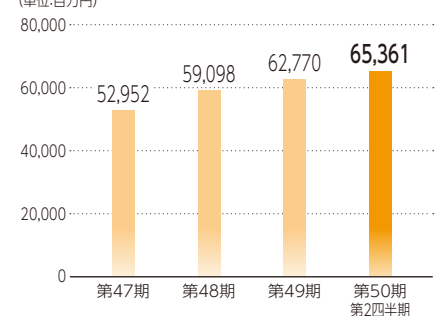
総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)



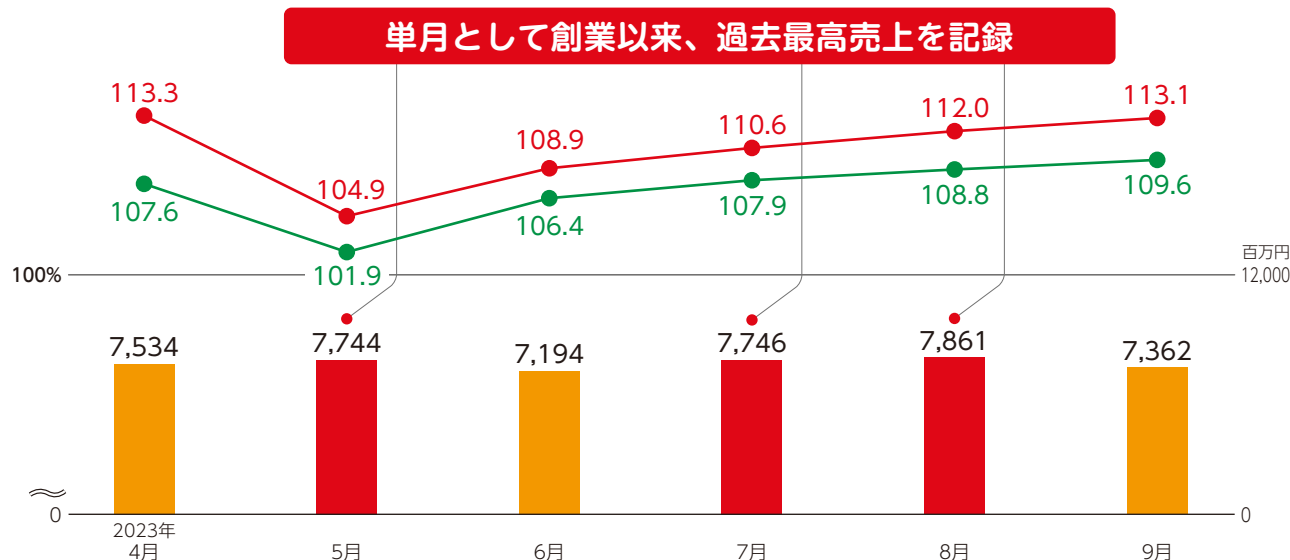
過去最高売上を達成した 第50期上半期の取り組み

当社はQSCレベルのさらなる向上に注力し、積極的な販売促進策を継続して実施してまいりました。その結果、昨年の2度にわたる価格改定後も、客数は増加し、2023年5月、7月、8月には単月として創業以来過去最高売上を記録するなど、上半期売上高は過去最高を更新することができました。なお、2022年2月以降、20か月連続で前年同月比過去最高売上を更新中です。

ここでは、当上半期において好業績を達成した要因をご紹介します。

2022年2月以降、20か月連続で過去最高売上を更新中

■ 上半期月次売上高前年同月伸び率及び客数の前年同月伸び率、売上高



※客数前年同月比は国内直営店に基づく。

人的資本への積極的な投資を継続して推進

王将アカデミーを新設。各種研修で人材育成をさらに強化

人材育成の機能強化のため、王将大学を改編するなどし、2023年7月に「王将アカデミー」を新設いたしました。従業員のスキルをさらに強化する「アップスキリング」を中核に実践的な研修を実施し、さらなる美味しさの向上に取り組んでまいります。

- 各種研修を展開
- 調理実地研修
 - 調理オンライン研修
 - 調理知識研修
 - 接客研修
 - オンラインマネジメントセミナー
 - 新入社員研修
 - 中途入社研修



王将調理道場での調理実地研修を実施し、受講機会を拡充。



「美味しさのscience」と銘打った調理知識研修も継続して実施。

月例給・賞与など従業員への還元が過去最高額に

月例給

労働組合への
満額回答

賃上げ率**7.0%**

過去最高の引上げ

決算
賞与

支給原資 **約3億円**

前年度の支給実績より1億円強の増額

夏期
賞与

労働組合への
満額回答

8.5%上乗せ

一人当たりの平均支給額は過去最高

物価の上昇に対応し、従業員の頑張りに報いるため、2023年の月例給改定においては、一人当たり平均約22,000円、賃上げ率7.0%と、過去最高の引上げを実施いたしました。

さらに、2022年はコロナ禍にも関わらず、創業以来の最高売上を達成したため、支給原資を約3億円とする決算賞与を支給いたしました。そして、2023年の夏期賞与は、賞与テーブルの8.5%分の特別加算金を上乗せ支給し、一人当たりの平均支給額は過去最高額となりました。今後も積極的に人的資本への投資に取り組んでまいります。

過去最高売上を達成した第50期上半期の取り組み

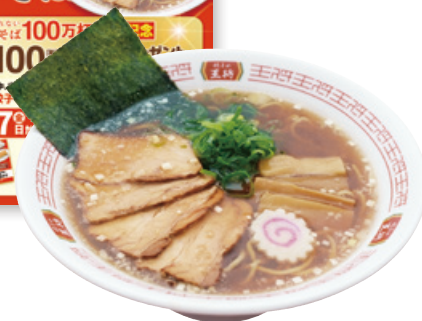
新商品「忘れられない中華そば」が200万杯突破！

2023年4月1日から全国販売を開始した新商品「忘れられない中華そば」が約2か月で累計販売数100万杯を突破したことを記念し、7月に「100万杯突破記念キャンペーン」を実施いたしました。

当商品は、魚介出汁の風味やネギ油が香る醤油ベースのスープが、北海道産小麦を使用したなめらかでコシのある麺に絡む、どこか懐かしさを感じさせる中華そばです。100万杯突破記念キャンペーンの効果もあり、8月末時点で200万杯を突破する新たな人気商品となっています。

ここがこだわり！

- ✓ あっさりなのに旨味が深いスープ
- ✓ ツルつとなめらかでコシのある北海道産小麦粉麺
- ✓ なんとやメンマ、海苔など、「昔ながら」をイメージしたトッピング
- ✓ 炭火焼チャーシューの肉の旨味と香薫
- ✓ 香りと美味しさを引き立てるラーメン鉢



テレビCMを戦略的に放映

美味しい料理で、頑張っている人たちを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、桜田ひよりさんの美味しい表情でお届けしています。テレビCMの戦略的な放映により、ブランドイメージの向上と来客数の増加につながってまいります。

映像はこちらより
ご覧いただけます。



集客力の高い各種キャンペーンを継続して展開

当上半期を通じて、「お客様感謝キャンペーン」をはじめとする販売促進策を絶え間なく実施したことにより、継続して客数が前年を上回ったことが、過去最高売上高更新の一翼を担っています。



ぎょうざ倶楽部 お客様感謝キャンペーン

集まったスタンプの数に応じて、毎回5%割引になる「ぎょうざ倶楽部会員カード」をはじめ、数量限定のオリジナル賞品と交換できるキャンペーンで、2023年版のぎょうざ倶楽部会員数は約110万人と好評を得ています。



生ビール乾杯キャンペーン

月替わりで内容を変更しながら展開した結果、4～9月の直営店舗での生ビール販売数は前年同期比121.5%と伸長したほか、生ビールをご注文されるお客様の売上も前年同期比120.1%と増加し、売上アップに貢献しています。



生餃子スタンプキャンペーン

お持ち帰り生餃子の購入により、集まったスタンプは店舗と同じ「オリジナル小皿」や「オリジナル餃子皿」と交換できるキャンペーンで、餃子の販売数アップにつながっています。



当上半期（2023年4月～2023年9月）に実施したキャンペーン

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
2023年版お客様感謝キャンペーン						
2024年版お客様感謝キャンペーン						
「スタンプ2倍押し!!」キャンペーン						
生ビールキャンペーン						
生餃子スタンプキャンペーン						

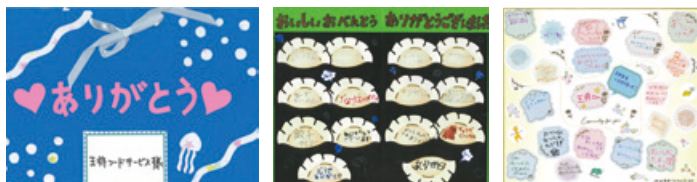
サステナビリティの取り組み

お子様弁当の無償提供数が累計50万食を突破

当社のサステナビリティビジョンの一つである「食に困らない豊かな社会の実現」に向け、全国のこども食堂などに「お子様弁当」を無償提供する取り組みを行っています。

今回で7回目となる2023年夏休みの「お子様弁当」無償提供食数は101,620食と、初めて10万食を超えました。1回目の2021年夏休みからの累計は50万食を突破し、回を重ねるごとに着実に活動のすそ野が広がっています。

各地の子どもたちから喜びのお手紙が寄せられるなど、この取り組みは従業員の励みにもなっています。



全部食べれたよ！
おなかいっぱい！

餃子もウインナーも
からあげも
全部おいしかった！



子どもたちからのお礼状が店舗に届けられました

特例子会社王将ハートフルが優良事業所表彰

当社の特例子会社である株式会社王将ハートフルは、障害者雇用積極的に取り組む「もにす認定企業」として、京都府では2社目、特例子会社としては京都府で初となる認定を受けています。

2023年9月に行われた京都障害者ワークフェアにおいて、独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構より、障害者の雇用に大きく貢献したと表彰されました。

さらに、創業以来、業務上の災害ゼロを継続するなど、安全衛生を何よりも優先した事業運営への取り組みも高く評価されています。



店舗のご案内

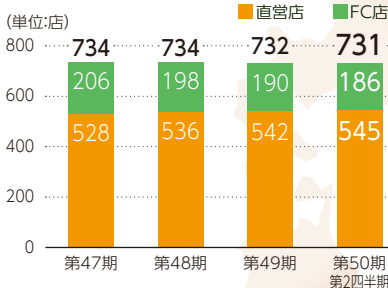
2023年9月30日現在の店舗数

全国 **731** 店舗

(直営 545店※ FC 186店)

※餃子の王将 高雄漢神巨蛋店、台北統一時代店(台湾)を含む。

店舗数の推移



第50期 新規出店一覧

● 直営新店 ● FC新店
<2023年4月~2023年9月>

2023年

- 5月8日 太田新田小金井町店 (群馬県太田市) ●
- 5月16日 醍醐店 (京都府京都市) ●
- 5月19日 海老名上郷店 (神奈川県海老名市) ●
- 6月16日 国道4号幸手店 (埼玉県幸手市) ●
- 7月6日 鳴門店 (徳島県鳴門市) ●
- 7月20日 イオンなかま店 (福岡県中間市) ●
- 8月29日 トライアル宇都宮店 (栃木県宇都宮市) ●
- 9月27日 ジョイ・ナーホ針中野店 (大阪府大阪市) ●

トライアル宇都宮店 (栃木県宇都宮市)



太田新田小金井町店 (群馬県太田市)



国道4号幸手店 (埼玉県幸手市)



海老名上郷店 (神奈川県海老名市)



イオンなかま店 (福岡県中間市)



鳴門店 (徳島県鳴門市)



ジョイ・ナーホ針中野店 (大阪府大阪市)



醍醐店 (京都府京都市)



◆ 会社概要

商 号 株式会社王将フードサービス
 (英 文 名) OHSHO 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 2,303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

◆ 役員

代表取締役社長	渡 邊	直 人
専 務 取 締 役	門 林	弘
常 務 取 締 役	稲 垣	雅 弘
取 締 役	池 田	勇 気
取 締 役	山 田	誠
取締役 (社外)	野 中	泰 弘
取締役 (社外)	岩 本	生
取締役 (社外)	津 坂	直 子
監 査 役 (常 勤)	関 島	力
監 査 役 (社 外)	松 山	秀 樹
監 査 役 (社 外)	中 島	重 夫
監 査 役 (社 外)	白 井	祐 一

◆ 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 合計731店舗
 (※餃子の王将 高雄漢神巨蛋店、台北統一時代店(台湾)を含む)



本社



東松山工場

◆ 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	27,150名

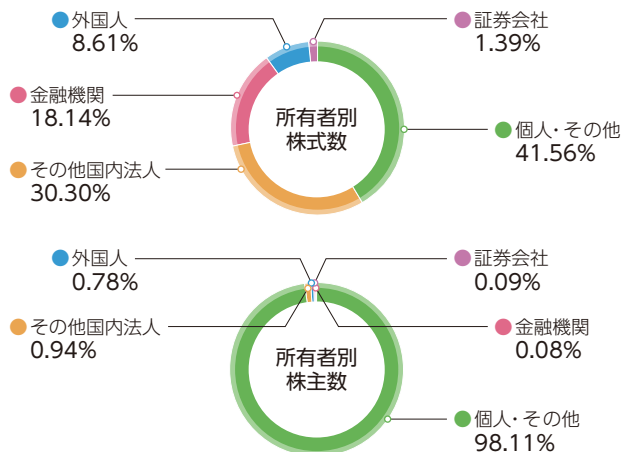
大株主の状況

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）	1,619	8.6
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
王将フードサービス取引先持株会	365	1.9
吉田 英里	268	1.4
加藤 貴司	267	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4,465,557株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

◆ 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。
公告掲載方法	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

	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

餃子の王将
スマホアプリ
ダウンロード数
404万突破!

(2023年9月末時点)



公式アプリ配信中

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