



株主のみなさまへ

第49期 中間報告書

2022年4月1日から2022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

外食業界が数々の逆境に直面している今こそ、
お客様から「褒められる店」創りを通じて、
企業価値と業績のさらなる向上をめざしてまいります。



株主の皆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。

また、今般の当社大東前社長の事件の容疑者が逮捕されたことを受け、改めて一刻も早い事件の解決を願うとともに、これまで皆さまからいただいた変わらぬご支援に感謝申し上げます。

さて、第49期第2四半期(2022年4月1日から2022年9月30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、コロナ禍の影響がなおも続く厳しい経営環境であったものの、お客様から『褒められる店』を創ろう!との思いで、全従業員が一丸となり業績向上に邁進してまいりました。その結果、2022年2月から8ヵ月連続で過去最高売上を達成(2022年9月末現在)するなど、業績は好調に推移しました。今後も現状に甘んじることなく、企業価値と業績のさらなる向上をめざしてまいります。つきましては、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。

2022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。

Q 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。

A 2022年度の上半期においては、新型コロナウイルス感染症第7波の到来を背景に、厳しい状況が続きました。感染防止と社会経済活動の両立が進む中、営業時間の制約は解除されたものの、従業員の中で濃厚接触者などが増えたことから、各店舗の運営に少なからず影響が生じました。

加えて、ウクライナ危機や世界的な金融引き締め、急激な円安の進行などを背景とした原材料費や燃料費の高騰が経営を圧迫する要因となりました。

こうした中、当社では2022年3月下旬に価格改定の幅や実施時期を検討しました。その際に、何より留意したのは、お客様に納得していただく形での価格改定です。物価高とはいえ、企業の論理だけで価格を上げて、お客様にはご納得いただけません。そこで、売れ筋である主要14品目について、王将調理道場が中心となり、レシピの見直しと調理技術のさらなる磨き上げを徹底しました。これを踏まえ、5月のゴールデンウィーク明けから価格改定に踏み切りました。

価格改定によりコスト増は吸収できたものの、7月になるとエネルギーコストの大幅な上昇による経費増が利益を圧迫しました。そして、コスト増は今後も続くことが予想されるため、再度の

価格改定を早期に実施いたしました。再改定は、お客様に多大なご負担をおかけするものの、これからも安心・安全で美味しい料理を安定的にご提供するため、また当社としてインフレ下での従業員の生活を守るという観点から決断を下しました。一方で、全社で経費削減に取り組む中、単なるコストダウンではなく、生産性の向上を通じて価値創造を実現し、お客様にご理解いただく施策を展開してまいりました。

当社は「人が価値を生み出す企業である」との信念のもと、人材の育成、登用、待遇を重視しています。特にコロナ禍の厳しい環境が続く中で、業績向上に寄与した全従業員に十分な還元をしたいと考え、2022年夏季賞与においては、昨夏の賞与テーブルの8.5%に相当する「特別加算金」を上乗せし、一人当たりの平均支給額が過去最高額となる夏季賞与を支給しました。また、コロナ禍において計3回にわたり「コロナ慰労金」などを支給し、従業員の生活支援を実施しております。

Q 上半期の業績について教えてください。

A 以上のような取り組みのもと、厳しい市場環境にもかかわらず、店内飲食の大幅な回復と、テイクアウト・デリバリーの堅調な売上を維持することができ、当第2四半期

連結累計期間における売上高は、過去最高の451億36百万円となりました。2022年2月から8か月連続で過去最高売上を達成したほか、前年同期に比べて46億73百万円(11.5%)の増収となっています。

営業利益については、原材料の高騰や光熱費の上昇があったものの、価格改定後も、客数・客単価が増加したことに加え、効率的なシフト編成による人件費コントロール、コスト削減などにより、前年同期に比べて6億28百万円(19.7%)の増益で38億20百万円となりました。

売上高および利益の好調な推移は、継続的にQSC(クオリティ、サービス、クレンリネス)の向上に企業全体で取り組んできたことに加え、効果的かつ間断のない販売促進施策を展開できたことによります。「ぎょうざ倶楽部 お客様感謝キャンペーン」をはじめとする魅力ある販売促進施策を通じて、お客様のご支持をいただけたことが、費用対効果に優れた来店誘引を可能にし、好調な業績を下支えしています。さらに、新CMも売上の拡大に寄与しました。

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？

A 経済のインフレ傾向はなおも続くと想定されることから、当社は物価上昇率に応じた価格改定を今後も行う必要があると考えています。しかし、度重なる価格改定をお客様にご納得いただくためには、料理および接客サービスのさらなる品質向上が不可欠です。QSCに関しては、従来から当社は継続して向上に努めてきました。そして、これからの外食業界の競争において、すべての業務に関して品質向上を徹底して追

求していくことが勝負を左右すると考えます。当社としても下半期以降、QSCのさらなる向上をめざしていきます。その一環として、店内に設置したデジタルサイネージ(電子看板)を活用し、開店前に接客動画などによる店内研修を実施しています。

調理技術については、従来取り組んできたライブ配信によるオンライン研修を継続して行っています。この中では調理指導にとどまらず、調理技術の基本理論の研修を行っています。基本理論の習得は技術の応用につながり、結果として料理の品質向上につながります。今後、重点プロジェクトの一つとして全店に浸透させていく考えです。

なお、上半期は好調に推移したものの、食材やエネルギー等のコストの高止まりや人手不足などの事業環境の厳しさは下半期も続くと思われまます。加えて、コロナ禍の再拡大も懸念されることから、通期の業績の見通しに関しては当初発表を変えておりません。

中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

A 中期経営計画については、概ね計画通りに進んでいます。最終年度における着地についても、現時点で計画通りと見込んでいます。もっとも、計画策定時はコロナ禍前であったことから、状況が大きく変わっており、見直すべきところは見直すべく検討しながら進めています。

3つの主要戦略について申しますと、一つ目のFC推進戦略では、FCオーナーとの良好な関係を構築しつつ、ブランドイメージの向上を図り、FC事業を充実させることをビジョンとして掲げ、FC店舗のQSCに関する直営店舗との格差の改

善などの諸課題に取り組んでいます。二つ目の営業戦略については、先述の通り、顧客満足の向上を前提として、調理技術の向上、餃子の王将らしい接客対応指導などを進めています。三つ目の店舗開発戦略については、店舗物件の情報に関して量と質が向上しており、計画通りに進むと考えます。今後の方針としては、既存店舗の維持、向上を図りつつ、空白の市場に対しては蓄積してきたノウハウを活かし、着実に出店していく考えです。首都圏において、駅前立地などでの新たな形態の店舗が好調に推移しているなど、事業機会の増加に手応えを感じています。

下半期以降、外的要因により緊張感が求められる時期が続きます。その中では、正しい判断のもとで正しい投資を行うことが業績を大きく左右するものと考えます。市場環境を精査し、変化を機敏にとらえつつ、中期経営計画を着実に進めてまいります。

Q 中長期の持続的成長に向けた展望について教えてください。

A 今後は、美味しい料理を提供するだけでお客様のご支持をいただけるとは限りません。餃子の王将の料理はなぜ美味しいのか、どのような考えで料理をつくっているのか、といったストーリーをお客様にわかりやすくお伝えすることが重要と考えます。さらに、他にはない価値が当社にはあると言い切れるかどうか、今後の事業展開において優勝劣敗を左右する鍵です。この点、当社はこれまで積み上げてきた価値をさらに高めることで、いかなる時代においても競争優位に立つ企業をめざしてまいります。



また、サステナビリティ経営の観点から、地球温暖化対策である脱炭素や、人口減少社会における人手不足への対応、コンプライアンスの強化など、中長期の持続的成長に資する取り組みを真摯に進めていきます。

2022年10月に3年ぶりとなる対面での店長会議を京都にて実施しました。感染対策に万全を期した上で、全国から約530名の店長が一堂に揃い、経営理念を唱和しました。その熱い空気感に触れて、これこそが餃子の王将の真価であると改めて実感したのです。人と人とのふれあいを大切にする企業姿勢こそ、当社がめざすべき道です。心のふれあいを大切に、お客様から「褒められる店」創りをこれまで以上に追求していくことで、業績のさらなる向上をめざしてまいります。

つきましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

価格改定後も客数は前年比増加を継続。売 営業利益は原材料の高騰や光熱費の単価上

第2 四半期の ポイント

- ① 店内飲食の大幅な回復と、テイクアウト・デリバリーも堅調を維持することができ、売上高は営業時間の短縮等のあった前年同期に加え、コロナ前をも上回り同期比過去最高を達成。
- ② 価格改定にあたり、主要14品目のレシピと調理方法の見直しを行うことで、これまでに以上に美味しさを実感していただけるよう努めた結果、価格改定後も客数は前年比増加を継続。
- ③ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業時間短縮に伴う協力金収入の減少に加え、収用補償金の減少等により減益。

売上高 過去最高

45,136 百万円 
(前年同期比**11.5%**増)

営業利益

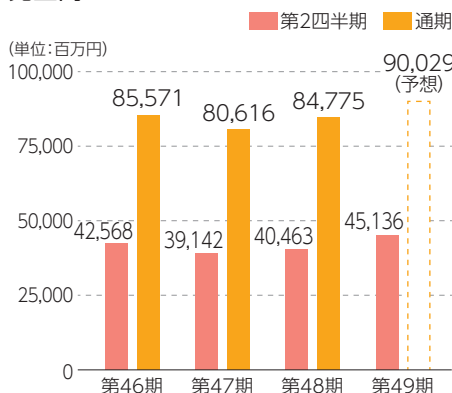
3,820 百万円 
(前年同期比**19.7%**増)

親会社株主に帰属する四半期純利益

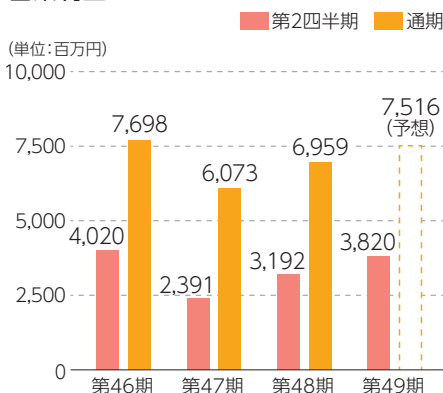
3,072 百万円 
(前年同期比**28.1%**減)

主要経営指標等の推移

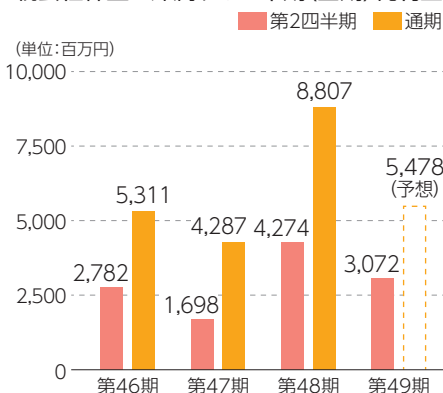
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



(注) 本報告書に記載している業績予想につきましては、策定時点において入手可能な情報に基づいて当社で判断したものであります。予想にはさまざまな不確実要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があることをお含みおさください。

上高はコロナ前を上回り過去最高を記録。 昇があったものの増益を確保。

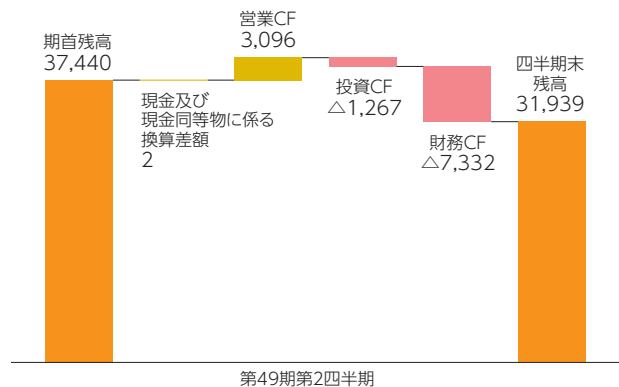
資産の状況

(単位:百万円)

	第48期末	第49期第2四半期末
流動資産	40,880	35,515
固定資産	48,525	47,583
流動負債	25,446	12,581
固定負債	4,860	9,706
純資産	59,098	60,809
総資産	89,405	83,098

キャッシュ・フローの状況

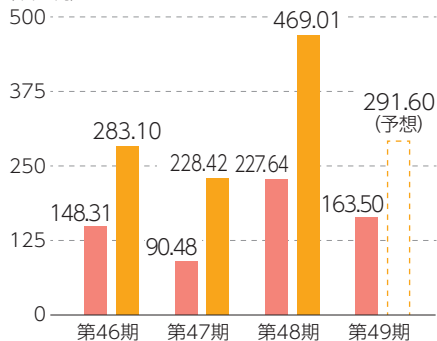
(単位:百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益

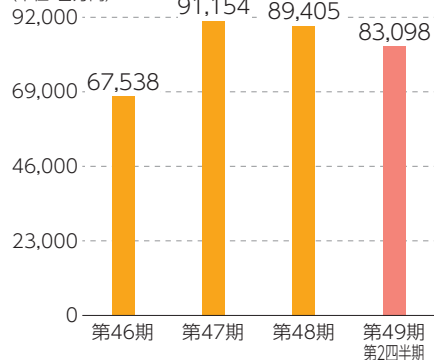
■ 第2四半期 ■ 通期

(単位:円)



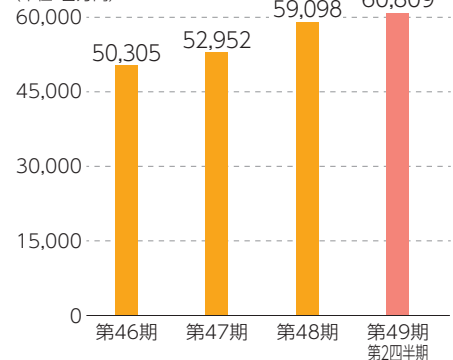
総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)





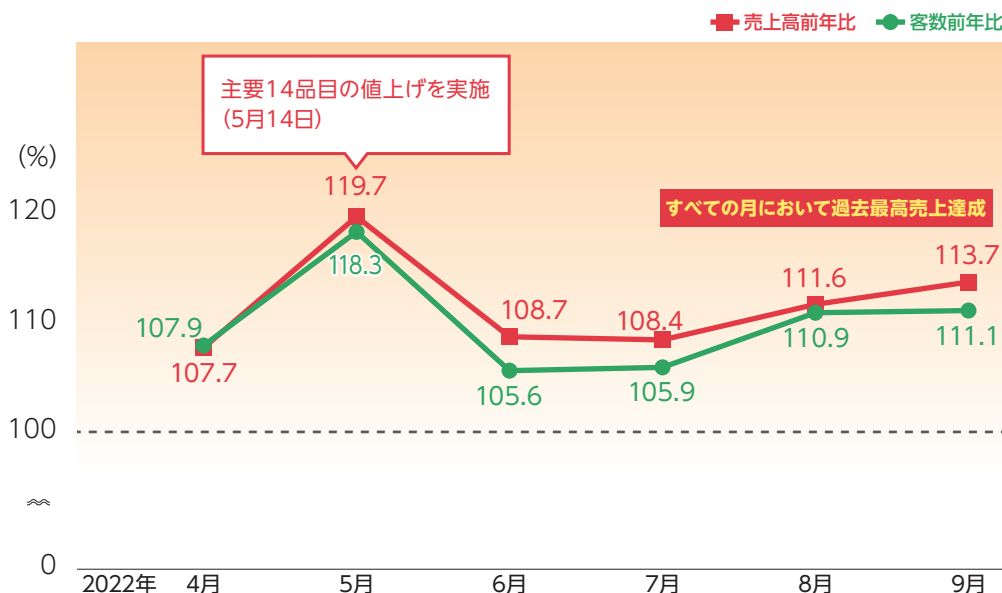
過去最高売上を達成した 第49期上半期の取り組み

外食業界は、新型コロナウイルス第7波の感染拡大により、客足が鈍り、売上は低迷するとともに、食材・光熱費の上昇を要因とした商品価格への転嫁を余儀なくされるなど、引き続き厳しい状況が続いております。

このような中、当社は、QSCレベルの向上に最優先で取り組み、さまざまな施策を戦略的に講じてまいりました。その結果、2022年5月14日に実施いたしました主要14品目の価格改定後も、客数は増加し、売上高は過去最高を達成することができました。

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。

■ 上半期月次売上高前年同月伸び率および客数の前年同月伸び率



※客数前年比は国内直営店に基づく。

1 価格改定メニューをさらに美味しく改良

価格改定する商品を、主要14品目に絞り込むとともに、対象品目のレシピを改良しました。料理の品質向上を図ったことで、お客様に付加価値を感じていただけたことが、お客様満足度の向上へとつながりました。

＼ さらに美味しくなりました! ／



■ 餃子・にんにくゼロ生姜餃子 ■ にんにく激増餃子

当社独自の鉄板に統一し、調理方法を均一化したことにより、さらに餃子が美味しくなりました。



■ 餃子の王将ラーメン

醤油豚骨ベースの特製スープに、コク旨背油を加え、さらに美味しくなりました。



■ 炒飯

お米の炊き方に改良を加えて、ネギのふくよかな香りを引き出す調理法でさらに美味しく上げました。



■ 鶏の唐揚

鶏肉の仕込み方法と揚げ方に改良を加えることで、旨味を凝縮してサクッとジューシーに仕上げました。



■ 天津飯

卵に味をつけ、特製餡を改良し、滑らかで舌触りの良い熱々天津飯に仕上げました。



■ 天津炒飯

炒飯と天津飯のレシピを改良したことで、さらに美味しくなりました。



■ ニラレパ炒め

レバーの下処理を変更したことで、食感が滑らかになり、さらに美味しく仕上げました。



■ 酢豚

豚肉の衣付けと揚げ方を改良し、さらにサクッとジューシーに美味しく上げました。



■ 中華飯

特製タレを改良し、旨味たっぷりの中華餡を熱々ご飯にかけ美味しく仕上げました。



■ 焼そば(醤油)

麺の調理方法に改良を加え、麺の香ばしさと野菜の旨味を引き出し美味しく仕上げました。



■ 麻婆豆腐

香辛料と調理方法を改良して、さらに辛さ旨味、風味を引き出した本格的な麻婆豆腐に仕上げました。



■ 海老のチリソース

ネギの香りを最大限に引き出す調理法に変更し、スッパリとした後味のエビチリに仕上げました。



■ 回鍋肉

豚肉の下処理と調味料を改良し、風味豊かでコクが深い回鍋肉に仕上げました。



■ 揚げそば

スープベースを改良し、野菜などの素材の旨味を閉じ込めた餡をパリパリの揚げ麺にかけて美味しく仕上げました。

2 人的資本への積極的な投資を継続

王将調理道場では、各店舗へ調理研修のオンライン配信および動画配信を実施するとともに、各店舗においても、主要メニューを中心とした調理講習を行い、調理技術にさらなる磨きをかけております。また、2022年夏季賞与においては、昨年夏季賞与テーブルの8.5%に相当する「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るなど、コロナ禍において成果をあげた従業員の努力に報いる対応を行いました。



今後も積極的に人的資本への投資を行い、人材の価値を引き出すことで企業価値の向上に努めてまいります。

3 各種キャンペーンと情報発信を戦略的に実施

価格改定後においても各種キャンペーンをはじめとする販売促進施策を間断なく実施したことにより、継続して、客数が前年を上回りました。価格改定直後にスタンプ2倍押しキャンペーンによる来店促進を図り、集めたスタンプと交換されるぎょうざ倶楽部会員カード(5%・7%割引)により継続して来店いただけるように取り組みました。

■ 実施した各種キャンペーン

4月	5月	6月	7月	8月	9月
2022年版ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン			2023年版ぎょうざ倶楽部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			スタンプ2倍押し キャンペーン		
新スパードライ発売記念セール			夏の生ビール乾杯 キャンペーン		
			生ビール残暑お見舞い キャンペーン		
景品例:選べるオリジナル賞品 「ワイヤレスイヤホン」と「餃子の王将棋」			生餃子スタンプキャンペーン		

■ テレビCM

GW前より、テレビCMを戦略的に放映できたことが、お客様の来店要因となりました。



■ 全国共通フェア 商品の美味しい こだわり

月替わりフェア商品の美味しいこだわりについて、動画でご紹介しています。

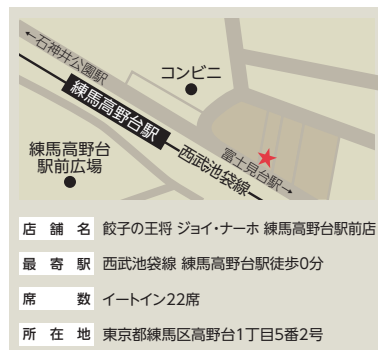


映像はこちらよりご覧いただけます。





「餃子の王将 ジョイ・ナーホ 練馬高野台駅前店」をオープン



店 舗 名	餃子の王将 ジョイ・ナーホ 練馬高野台駅前店
最 寄 駅	西武池袋線 練馬高野台駅徒歩0分
席 数	イトイン22席
所 在 地	東京都練馬区高野台1丁目5番2号



テイクアウト&デリバリーをメインとした イトインとの折衷型の店舗

お持ち帰り需要が堅調に推移する一方で、戻りつつある店内飲食への需要に応え、当社は2022年10月10日(月・祝)、ジョイ・ナーホ2号店となる「餃子の王将 ジョイ・ナーホ練馬高野台駅前店」をオープンしました。

テイクアウト&デリバリーに特化した1号店の特徴に加え、最寄り駅から徒歩0分という立地を生かし、22席のイトインスペースを兼ね備えた店舗となっています。

今後も、市場環境や生活様式の変化を先取りし、王将の新しいスタイルへ挑戦してまいります。

Joy Nago
(ジョイ・ナーホ)
練馬高野台
駅前店の
特徴

01

テイクアウトは、
店頭の他、
**事前予約注文
(EPARK)で待たずに
受け取り可能**

02

デリバリーは
**出前館、Uber Eats、
menuのいずれからも
ご注文可能**

03

お持ち帰り
メニューは
**すべて電子レンジ
対応容器**で提供

04

テイクアウト&
デリバリーだけでなく、
**イトイン席も
兼ね備えた店舗**

Information



店舗の詳細は
こちらのページへ



EPARK
テイクアウト
でご予約できます

お子様弁当を「こども食堂」などに無償提供

当社は、一般社団法人全国食支援活動協力が運営する「こども食堂サポートセンター」とつながりのある「こども食堂」などに対して、お子様弁当を無償提供する取り組みを行っております。

本年夏休み期間においては、およそ360店舗で過去最高となる約10万食を提供いたしました。昨年夏から実施している上記取り組みは、累計して約24万食の提供を達成しております。

今後も将来を担う子どもたちへ「食」を通じた支援を継続してまいります。



プラスチック使用量削減を加速

① サステナビリティ・リンク・ローン

当社は、環境への負荷を低減し、循環型社会の形成をめざすため、この度、「サステナビリティ・リンク・ローン」にて総額100億円の資金を調達しました。なお、SPTs(設定目標)達成によって得られる金利の優遇(引下げ)相当額は、世界各地で子どもたちを取り巻く課題解決の活動を行う民間・非営利の国際組織「セーブ・ザ・チルドレン」への寄付の一部とさせていただく予定です。

■ 概要

契約締結日	2022年7月29日
アレンジャー兼エーエージェント	三井住友信託銀行
コ・アレンジャー	三井住友銀行、みずほ銀行、三菱UFJ銀行
組成金額および借入期間	100億円 5年間
貸付人	三井住友信託銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、三菱UFJ銀行、りそな銀行、南都銀行、滋賀銀行、関西みらい銀行、農林中央金庫
KPI	店舗関連使用プラスチック量*削減
SPTs	店舗関連使用プラスチック量*を2025年度に2021年度比15%削減させる

※店舗関連使用プラスチック量
「餃子の王将」の店舗に関連するワンウェイプラスチックの使用量。削減量に関しては石油由来のプラスチック成分の重量ベースで算定されます。

② プラスチック資源循環促進法

当社は2020年に店舗使用のレジ袋をバイオマス素材に切り替えたことに続き、2022年4月施行の「プラスチック資源循環促進法」に基づく、バイオマスプラスプーンとプラスチックレンゲの有料化や店内飲食時のストローとスプーンのプラ使用を廃止するなどの施策を実行しました。今後、上記サステナビリティ・リンク・ローンのSPTsの達成とともに、プラスチック使用量のさらなる削減に注力し、地球環境の保全に貢献してまいります。



店舗のご案内

2022年9月30日現在の店舗数

全国 **733** 店舗 (直営 539店*
FC 194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。

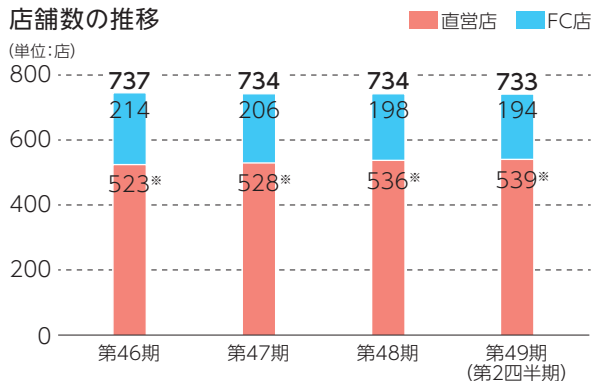
■ 直営新店

■ FC新店

(2022年4月～2022年9月)

店舗数の推移

(単位:店)



コトエ流山おおたかの森店 (千葉県流山市)



神の倉店 (愛知県名古屋市)



第49期新規出店一覧

2022年

4月27日 コトエ流山おおたかの森店 ■
(千葉県流山市)

5月14日 信濃橋本町通り店 ■
(大阪府大阪市)

5月26日 楠葉店 ■
(大阪府枚方市)

6月8日 神の倉店 ■
(愛知県名古屋市)

楠葉店 (大阪府枚方市)



信濃橋本町通り店 (大阪府大阪市)



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	2,327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
専務取締役社長補佐	池 田	直 子
常 務 取 締 役	戸 田	光 祐
常 務 取 締 役	稲 垣	雅 弘
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)	原	哲 也
監 査 役 (社 外)	松 山	秀 樹
監 査 役 (社 外)	中 島	重 夫

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: 539店舗* FC店: 194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

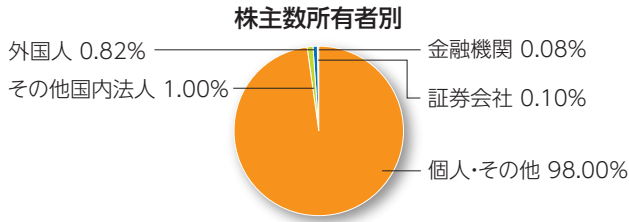
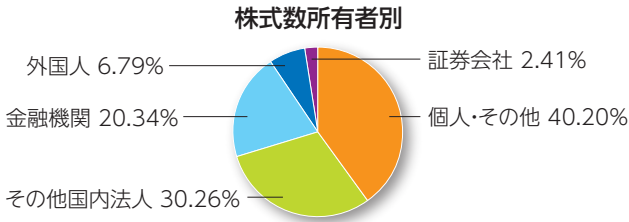
発行可能株式総数	90,000,000株
発行済株式の総数	23,286,230株
株主数	24,886名

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)	1,793	9.5
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	3.3
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)	412	2.2
王将フードサービス取引先持株会	356	1.9
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4,481,136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。

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、株主の皆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」および「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

餃子の王将公式 スマホアプリ リリース!

店舗検索や
イベント・キャンペーン情報

ぎょうざ倶楽部
スタンプカード機能を追加

アプリ限定クーポン

最新のメニュー情報



下記QRコードから
ダウンロード
いただけます。



公式アプリ配信中

※QRコードは、(株)デンソーウェーブの登録商標です。

株式会社 王将フードサービス

<https://www.ohsho.co.jp>

