



日本を美味しく



株主のみなさまへ

第48期 中間報告書

2021年4月1日から2021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

上半期の経常利益は過去最高益を更新。
引き続き、一步先を行く経営で株主及び投資家の
みなさまのご期待に応えてまいります。



新型コロナウイルス感染症に罹患された方々及び関係者のみなさまに、心からお見舞いを申し上げます。併せて、医療従事者をはじめ感染防止対策にご尽力されているみなさまに深く感謝いたします。

また、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48期第2四半期(2021年4月1日から2021年9月30日まで)の決算が確定いたしましたので、ご報告申し上げます。

当期においても、コロナ禍の影響により、引き続き厳しい経営環境が続いておりますが、全社一丸となって感染予防を図るなど、お客様及び従業員の安心安全の確保に努めた上で営業を行っております。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。

2021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 コロナ禍における経営への影響及び 取り組みはいかがでしたか？

A 2021年度の上半期におきましては、飲食業界全体がコロナ禍による甚大な影響を受ける中、経営者として考えさせられることの多い半年でありました。感染予防対策や直近の業績確保はもちろんのこと、限りある資源と気候変動といった課題について、長期的な視野に立って持続的な経営とはどうあるべきかを考える機会が多かったといえます。これからの経営においては、目先の事象に右往左往せず、長期的な変動を見据えた、大局的な見地に立って、お客様、ひいては社会や地球の未来に対してさらなる貢献をしていくことの重要性をより強く実感しております。

こうした思いとともに、社長就任以来の構造改革の実績を踏まえて、「変えるべきところは徹底して変え、守るべきことは守る」という企業姿勢を追求してまいりました。中でも、お客様に美味しい料理を提供するため、品質とサービスの一層の向上に全社一丸となって努めてまいりました。今できることはすぐに取り組み、一步一步、努力を積み上げていく。一日の取り組みはたとえ小さくとも、半年、一年と積み重ねていくことで、組織全体として大きな力になっていく。各店を視察して回る中で、このことを確かな手応えとして実感しております。

努力の積み重ねは、全国4カ所の工場においても同様です。従来、生産ラインでは自動化、省人化を進めてきましたが、機械の調整やプログラムの改善などを通じて、生産性と品質の向上が顕著になっています。具体的には、餃子と麺の品質向上です。特に麺では、茹でてものびにくい麺の開発により、時間がたっても美味しく召し上がっていただける麺料理をお届けできるようになりました。

こうした各店舗と各工場の継続的な努力を基盤として、全社を横断したチームによる販売促進や商品企画を通じ、厳しい経営環境においても業績の向上に向け尽力してまいりました。本部による絶え間のない販促キャンペーンの企画もさることながら、各店での創意工夫による販売増に向けた取り組みもまた、売上増に寄与したと考えます。

従業員の教育研修においては、コロナ禍で対面での研修が困難な中、ライブ配信などによるオンライン研修に注力したことで、全店でパートやアルバイトを含めた研修が可能となりました。感染拡大により店内飲食のお客様が減ったことで、従前は調理や接客に充てていた時間をオンライン研修受講に活用するなど、いわばピンチをチャンスに変えるという発想のもと、時間をひとつときも無駄にすることなく、調理やサービス、そして衛生管理の質のさらなる向上に、全店を挙げて取り組んでまいりました。

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を経て、上半期の業績としては、店内飲食の売上こそ前年同期比で微減となったものの、テイクアウト及びデリバリーの売上が前年同期比で33.4%増と飛躍的に伸びた結果、上半期の売上高は同3.4%増となりました。利益面につきましては、生産性の向上、コストの削減、無駄の排除などの取り組みが功を奏し、営業利益は同33.5%増加し、これに時短営業による協力金に加わり、経常利益は同121.3%増となりました。

このように、上半期は前年同期比で増収増益となったことに加え、経常利益については過去最高益を更新することができました。コロナ禍という未曾有の事態により、営業時間の短縮、酒類の提供自粛といった逆境に直面したものの、全社を挙げた不断的努力の積み重ねによって、業績への影響を最小限に抑えることができたと考えております。

Q 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 下半期においても、上半期の勢いを受けて、増収増益に向けて邁進していく覚悟です。加えて、重要なことは中長期の持続的成長に向けた次の一手であります。これまで培ってきた事業基盤を発揮して、ポストコロナの時代を想定した新たな戦略を打ち出し、着実に前進してまいります。

その一例として、6月に新業態として、東京都世田谷区にテイクアウト・デリバリー専門店である「餃子の王将ジョイ・

ナーホ池尻大橋店」をオープンしました。同店の業績が好調であることから、今後、出店コストの抑制が可能な都心の狭小物件を中心に、同業態の店舗数を増やしていくことを検討しています。また、従来型の店舗につきましても、立地を慎重に吟味しつつ、出店を積極的にめざしていく考えです。併せて、店舗数の増加の推移を見定めつつ、セントラルキッチンである工場においても追加投資を検討していきます。

コロナ禍においてお客様の行動が大きく変容している中で、当社としては店内飲食に加えて、テイクアウト及びデリバリーと提供可能な選択肢が増えております。この強みを活かしつつ、お客様に出来立ての美味しい料理を提供することに注力して、新たなマーケットを創出してまいります。

Q 新たな中期経営計画における経営の方向性についてお聞かせください。

A 新たな中期経営計画では、人材育成と顧客満足をめざした営業戦略を中心としたメイン戦略を柱に、販促戦略などのサポート戦略、そしてデジタル戦略などのバックアップ戦略を打ち出しています。この中で大切なことは、お客様との接点である店舗を重視し、食を通じて確かな価値を提供することです。そのためには、人材投資に注力し、従業員の成長と満足度の向上を図り、一人ひとりのモチベーションを高めることが欠かせません。

おかげさまで、ここ数年にわたる人材基盤への投資が着実に成果を出しております。30歳代の店長クラスや40歳代でのエリアマネージャークラスで優秀な人材が次々に育ち、彼らが優秀な部下を育てるという好循環をもたらしています。今後、

当社の未来を担う経営人材の輩出につながっていくよう、企業としての持続的な成長に不可欠な人材基盤の強化を進めてまいります。

従来、飲食業界は過当競争を背景に、ライバル社にいかにか打ち勝つかといった戦略に終始してきたさいがあります。しかしながら、これからの時代においては、競争における勝ち負けではなく、独自の価値創造により、成長を持続的にめざす、当社にしかできない戦略の追求が重要と考えます。そのため、当社は前述の通り、人材投資をはじめとして、お客様にご満足いただける美味しい料理を提供できる事業基盤の強化に注力してまいりました。今後、この強みを一層高めていく一方、デジタル戦略などと組み合わせていくことで、当社でしか提供することのできない価値を生み出していきます。

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 中長期の持続的成長に向けては、ESG経営の推進が重要であることは申すまでもありません。特に環境に関して、当社は基本理念として「地球環境の保全が人類共通の最重要課題の一つであることを認識し、全組織を挙げて環境の負荷の軽減及び環境保護に努力する」ことを掲げ、環境保護の課題に対して、各部門が積極的に取り組みを進めています。

具体的には、ストロー、お持ち帰り用スプーン及びレジ袋を、自然分解可能または焼却時のCO₂排出を削減する新素材に切り替えるとともに、餃子の持ち帰り容器はプラスチック容器から紙容器に移行しました。また、東松山工場では、環境配慮型設計により、自然エネルギーを活用し、エネルギーロスを



抑制する構造としており、さらに、製造工程の見直しによる製品化率アップ、脱水・生分解処理等による食品廃棄物削減を実現しています。今後、新たな中期経営計画を推進していく中で、環境問題をはじめとするESGの諸課題に真摯に取り組んでまいります。

Q 株主のみなさまへのメッセージをお願いします。

A 昨年来のコロナ禍で、人々の行動が大きく制約されました。そんな中、ご利用いただいたお客様に対しまして、心より御礼を申し上げます。また、株主及び投資家のみなさまに対しましても、ご支援に深く感謝申し上げます。飲食業界を取り巻く環境はなお厳しいものの、当社は逆境に動じることなく、常に前を向いて一歩先の経営に邁進していく覚悟です。そして、株主及び投資家のみなさまのご期待に応えてまいります。つきましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

コロナ禍におけるテイクアウト・デリバリーサービス 短縮営業時間内での生産効率向上や販促活動

第2 四半期の ポイント

- ① デリバリーメニューを増やし、デリバリー対応店舗数を拡大したことで、テイクアウト・デリバリーサービスの売上は過去最高を記録。
- ② タイムリーな販促と、上記テイクアウト・デリバリー売上の伸長により、営業が可能であった5時から20時までの売上も過去最高を記録。
- ③ 増収の確保に加え、機動的なシフト編成等により生産効率を高め、水道光熱費等の費用の抑制を徹底し、さらに営業時間短縮に伴う協力金収入等もあったことで、営業利益、経常利益は大幅増益を達成。

売上高

40,463百万円 
(前年同期比**3.4%**増)

経常利益

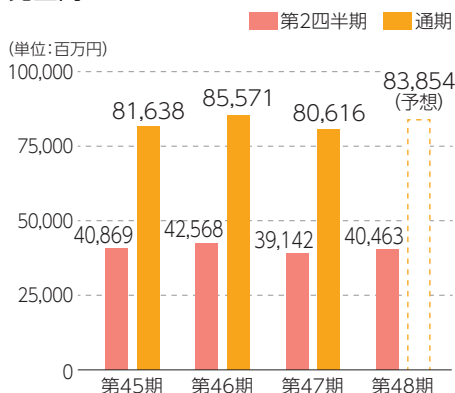
5,982百万円 
(前年同期比**121.3%**増)

親会社株主に帰属する四半期純利益

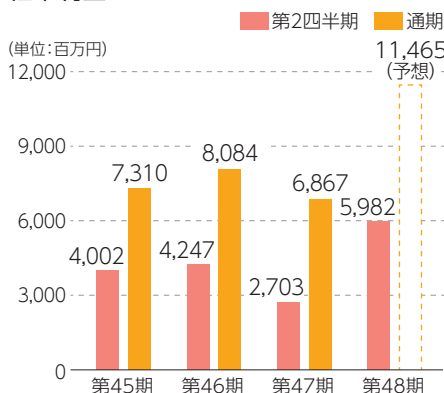
4,274百万円 
(前年同期比**151.7%**増)

主要経営指標等の推移

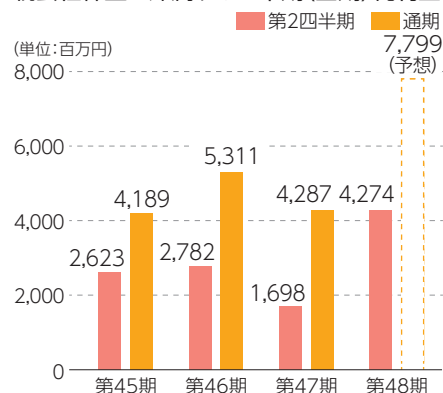
売上高



経常利益



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。予想には様々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ください。



ビスの強い需要を取り込み、 も寄与し、前年同期比で増収増益を達成。

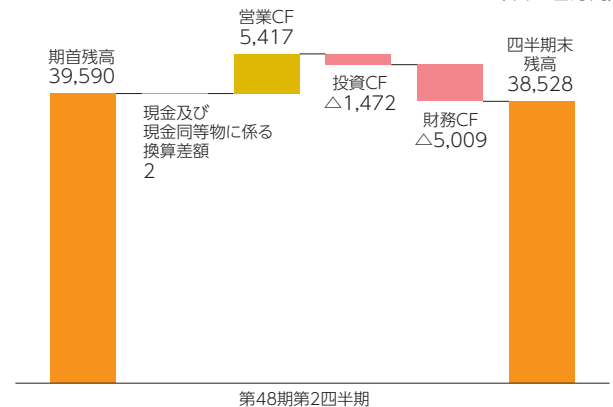
資産の状況

(単位:百万円)

	第47期末	第48期第2四半期末
流動資産	42,452	41,736
固定資産	48,701	49,134
流動負債	20,582	23,364
固定負債	17,619	11,144
純資産	52,952	56,361
総資産	91,154	90,871

キャッシュ・フローの状況

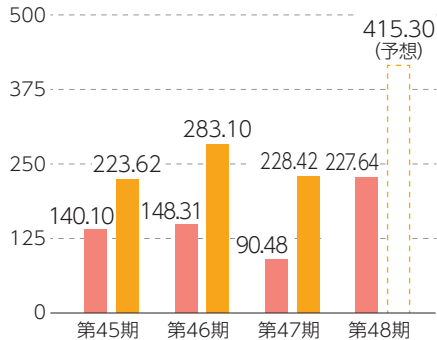
(単位:百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益

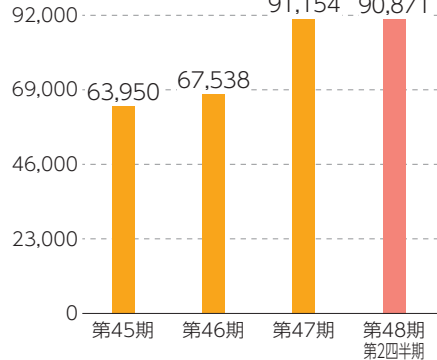
■ 第2四半期 ■ 通期

(単位:円)



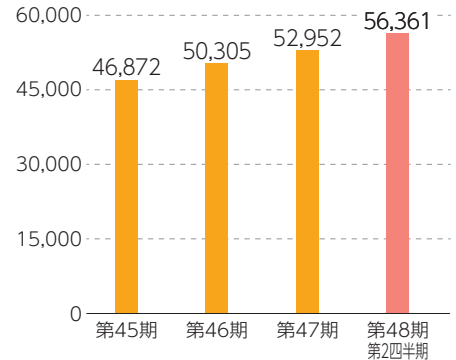
総資産

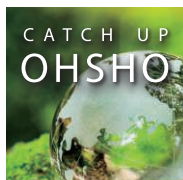
(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)





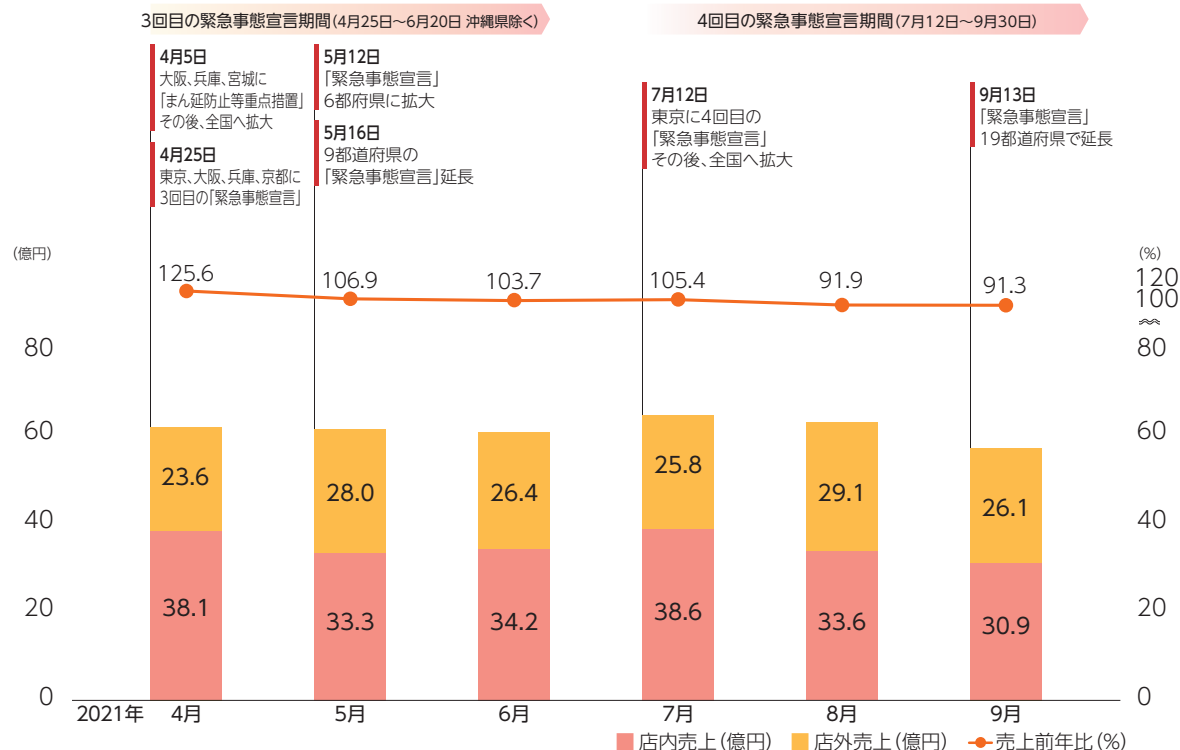
持続的成長に向けた 第48期上半期の取り組み

当期は、新型コロナウイルスのワクチン接種が進んだものの、感染力の強い変異ウイルスによる感染拡大等により、緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置が発出され、対象エリアの店舗においては、営業時間の短縮及び酒類提供自粛の対応を余儀なくされる厳しい市場環境が続きました。

このような状況下、当社ではテイクアウト・デリバリーのコロナ禍における強い需要を取り込むとともに、タイムリーな販促活動を実施したこと等により、前年同期に比べ大幅な増収増益を達成することができ、苦境が続く外食業界において、その水準を大きく上回る業績を収めました。

ここでは、当上半期の業績と主な取り組みをご紹介します。

上半期月次売上高・前年同月伸び率



① 強い需要に応えるテイクアウト・デリバリーサービスの拡充

新業態「餃子の王将 ジョイ・ナーホ池尻大橋店」をオープン

コロナ禍で高まるテイクアウトやデリバリーサービスへの需要に応えるため、新業態となるテイクアウト&デリバリー専門店として2021年6月25日に開店。



ジョイ・ナーホ Joy Nahoの店名とロゴ

- 楽しむという英単語のEn[joy]に、厨房にオーダーを通す際に使う王将用語「ナーホ(持ち帰り)」を組み合わせたネーミング。
- ロゴデザインでは、「Joy」の「y」が、足のモチーフになっており、軽快さや、「持ち帰る」「届ける」という躍動的なアクションを表現。



オリジナルメニューを
ご覧になれます!

ジョイ・ナーホ池尻大橋店
ページへ



ジョイ・ナーホの3つの特徴

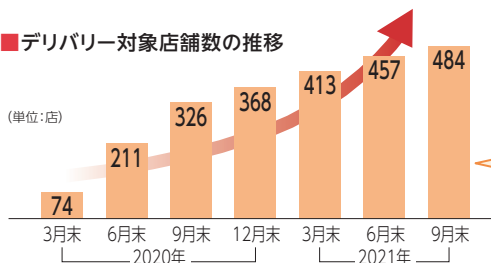
- ① テイクアウトは、店頭はもちろん、事前予約・事前決済(EPARK)で待たずに商品を受け取れます。 ※電話注文も可能
- ② デリバリーは、出前館、Uber Eats、menuの3つのプラットフォームからご注文いただけます。
- ③ すべてのメニューを電子レンジ対応容器でご提供。ご家庭やオフィスで、手作りの本格中華を熱々でお召し上がりいただけます。

デリバリー対象店舗数のさらなる拡充

2021年7月にはデリバリーサービスのカバー率は直営店舗の約9割に達しました。今後もお客様の利便性向上をめざしてまいります。

■デリバリー対象店舗数の推移

(単位:店)



合計 **484** 店舗

複数のデリバリープラットフォームの延べ店舗数 **957** 店舗
(2021年9月30日現在)

2 「お子様弁当」のこども食堂等への無償提供

学校給食がなくなる夏休みは子どもの栄養状態が悪化する可能性が高いとの調査結果を受け、当社はこども食堂サポートセンター*を通じて、2021年8月から9月にかけての約1ヶ月間、全国各地のこども食堂等へ「お子様弁当」の無償提供を実施いたしました。

当社は「安心・安全」で「美味しい料理」の提供を通じて社会に貢献していく企業として、今後もサステナブルな社会の実現へ向け、全社を挙げて取り組んでまいります。

こども食堂等**377団体**へ
約**32,000食分**を
無償提供。



●お子様弁当内容

餃子2個 鶏の唐揚げ2個 シャウエッセン®2本 ライス(中)



北海道から九州までの直営183店で提供。

(※運営:一般社団法人全国食支援活動協力会)

こども食堂等より
寄せられたお礼状



3 人材育成の継続と強化

コロナ禍においても、調理技術の向上や店舗運営のためのノウハウの習得を目的とし、「王将調理道場」及び「王将大学」の各種研修を、継続して積極的に実施してまいりました。動画やオンラインを用いた研修を実施することで、コロナ禍以前よりも多くの従業員が研修を受講し、成果をあげております。

王将調理道場



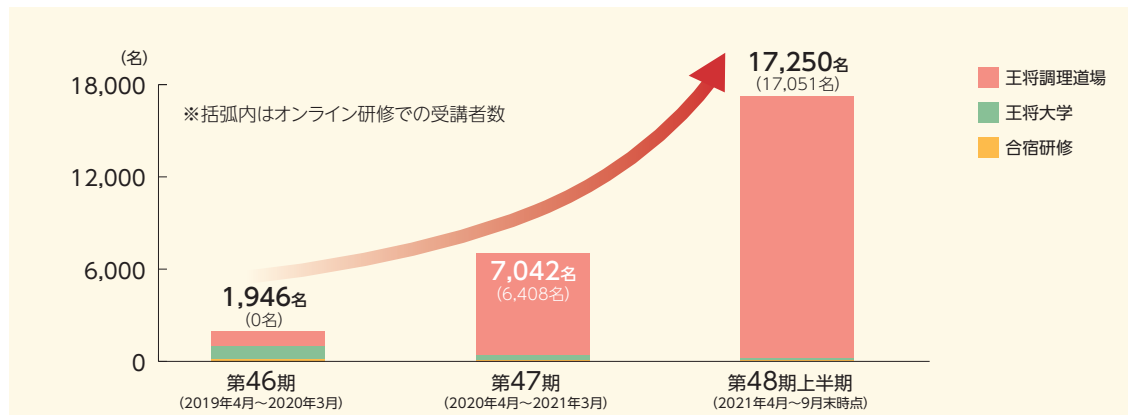
- パートタイマーも受講できる体制の整備
- 餃子の鉄板や調理器具の磨き方・メンテナンス方法、テイクアウト商品に限った調理法など研修内容を拡充
- 調理検定の受験対象者を副店長・一般社員まで拡大

王将大学



- FCオーナーや店長、次世代オーナー・店長候補者へも教育の機会を提供(王将調理道場においても実施)
- アルバイトスタッフのレベルアップを目的にトレーニングツールを整備

研修別受講者数



▶ 来店促進のキャンペーンを相次ぎ展開

当社では、販促活動に注力することで、お客様の来店促進を図っています。恒例の「ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」では「スタンプ2倍押し!!」を展開し、4月から開始した「アサヒドライゼロ 税込50円引き」のキャンペーンは、酒類の提供が制限される中、ドリンク商品の拡販と各店舗における売上の拡大に寄与しました。



お客様感謝キャンペーン



にんにく激増生餃子スタンプ
2倍押し!!キャンペーン



アサヒドライゼロ 税込50円引き
キャンペーン

▶ スマホ決済サービス「PayPay」が利用可能に

2021年7月19日より、全国の「餃子の王将」直営店(※一部商業施設内店舗を除く)でのお支払いに「PayPay」がご利用いただけるようになりました。よりスピーディなお会計が可能となり、レジ前の混雑解消にもつながっております。



▶ (株)Mizkan様と新餃子たれを共同開発

餃子をはじめ、幅広い料理に使える万能のたれとしてご好評の「餃子のたれ」。(株)Mizkan様との共同開発により、2021年6月13日、「餃子たれ」を新発売するとともに、「ゆず餃子たれ」をリニューアルいたしました。ご家庭で当社の餃子を多様にお楽しみいただける商品です。

新しい餃子たれの

POINT

- ✓「餃子たれ」は「餃子の王将辣油」との相性抜群!
- ✓高知県産ゆず果汁を使用し、ほんのり甘口の「ゆず餃子たれ」
- ✓サラダやステーキにもおすすめ



店舗のご案内

2021年9月30日現在の店舗数

全国 **735** 店舗 (直営 531店*
FC 204店)

*餃子の王将 高雄漢神巨蛋店、高雄漢神成功店、台北統一時代店(台湾)を含む。

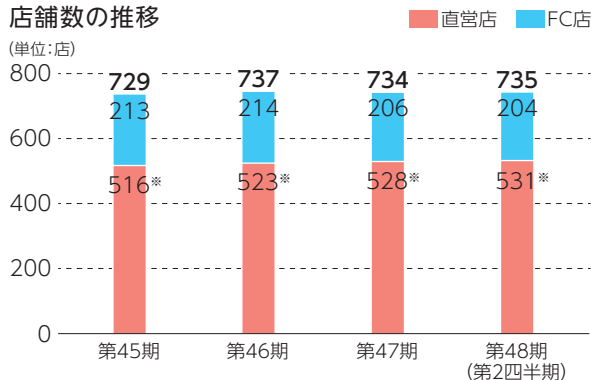
直営新店

FC新店

(2021年4月～2021年9月)

店舗数の推移

(単位: 店)



第48期新規出店一覧

2021年

- 4月14日 半田やなべ店 (愛知県半田市)
- 4月20日 東川口戸塚店 (埼玉県川口市)
- 5月31日 463号バイパス所沢林店 (埼玉県所沢市)
- 6月25日 ジョイ・ナーホ池尻大橋店 (東京都世田谷区)
- 9月9日 天満橋OMMビル店 (大阪府大阪市中央区)
- 9月12日 サンリブシティ小倉店 (福岡県北九州市)
- 9月18日 国道293号足利南店 (栃木県足利市)

サンリブシティ小倉店 (福岡県北九州市)



天満橋OMMビル店 (大阪府大阪市中央区)



463号バイパス所沢林店 (埼玉県所沢市)



ジョイ・ナーホ池尻大橋店 (東京都世田谷区)



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	2,335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	上 田	実
専 務 取 締 役	門 林	弘
常 務 取 締 役	戸 田	光 祐
取締役社長補佐	池 田	直 子
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:531店舗※ FC店:204店舗 (※餃子の王将 高雄漢神巨蛋店、高雄漢神成功店、 台北統一時代店(台湾)を含む)



本社



東松山工場

株式の状況

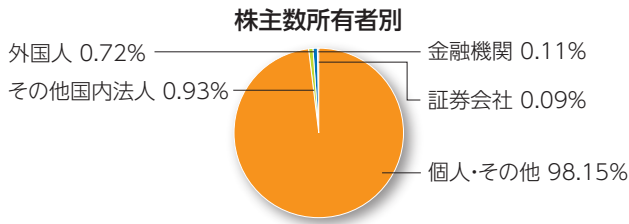
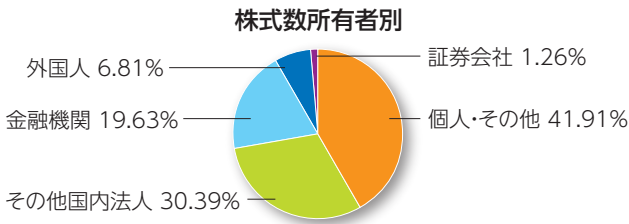
発行可能株式総数	90,000,000株
発行済株式の総数	23,286,230株
株主数	25,958名

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)	1,614	8.6
ジャパンフードビジネス株式会社	1,400	7.5
アリアケジャパン株式会社	1,100	5.9
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
王将フードサービス取引先持株会	344	1.8
吉田 英里	267	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4,506,163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	東京証券取引所市場第一部
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 TEL. 0120-782-031 (フリーダイヤル)
電話照会先	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、当社株式を100株以上ご所有の株主様に当社でご使用いただける「株主様ご優待券」及び3月末時点の株主名簿に記録された100株以上ご所有の株主様に「株主様ご優待カード」(3月末のみ)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	所有株式数	優待内容 (「株主様ご優待券」は当社商品との交換も可能)
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
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>

