



株主のみなさまへ

第47期 報告書

2020年4月1日から2021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

コロナ禍という難局を全社一丸となって乗り越え、時代の先を見据えて、持続的成長に向けた施策を着実に進めてまいります。



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47期(2020年4月1日から2021年3月31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。当期は新型コロナウイルス感染症の業績への影響が避けられませんでした。全社一丸となって感染予防を徹底し、お客様から褒められる店創りに継続して取り組んでまいりました。

その結果、当期は前期比で減収減益となりましたが、おかげさまで、昨年10月には過去最高の単月売上高を更新したほか、第3四半期以降、前年同期比で増益に転じております。今後も厳しい状況にひるむことなく企業価値の向上を目指して、一つひとつの経営課題に真摯に向き合っておりまいます。そして、株主・投資家のみなさまに対して安定配当を継続すべく邁進していく覚悟です。つきましては、みなさまの変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2021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。

## 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 コロナ禍が外食産業に深刻な影響をもたらしている中、第47期の経営環境と業績についてお聞かせください。

A まずは、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の拡大防止にご尽力されているみなさまに深く感謝申し上げます。

第47期は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う2度の緊急事態宣言の発出等を受けて、消費者の外出自粛及び飲食店に対する営業時間の短縮要請などが、業績に対する最大のリスク要因となりましたが、昨年4月に一時的に売上が低下したものの、5月以降は着実に回復いたしました。これはひとえに、このような状況下にもかかわらずご来店いただいたお客様のおかげであると深く感謝しておりますとともに、危機に際して「自分は何をすべきか?」と考え、行動した役員及び従業員の尽力によるものと自負しております。

当期において業績を下支えした大きな要因として、コロナ禍以前より取り組んできたテイクアウト及びデリバリーサービスの強化が挙げられます。当社では、2019年の消費税率の引き

上げと軽減税率の導入に伴い、テイクアウトの需要拡大を見込んで、テイクアウトのWeb予約サービスの充実やお持ち帰り容器の改良、キャッシュレス決済の導入などを進めてまいりました。

さらに、デリバリーサービスについては、対応店舗を大幅に拡充し、昨年3月末時点で76店舗であったのに対して、本年3月末には413店舗まで増加させました。これによって、急増した店外飲食の需要に対応することができ、客単価の増加により店内での売上の落ち込みを補う結果となりました。

また、人材育成については、緊急事態宣言中は予定していた全ての研修を延期またはリモートに切り替えましたが、解除後は感染防止策を十分に行ったうえで少人数にて再開し、「王将調理道場」でもオンラインという新しい研修スタイルを取り入れ、学びの機会を提供しました。このように人材育成の投資を継続して行ってきた成果は、この度のコロナ禍において、いかに発揮され、早期業績回復の大きな原動力となりました。こうした施策につきましては、第48期においても継続して強化していく考えです。

### Q 第48期における業績の確保に向けた取り組みを教えてください。

**A** 第一に、引き続き感染予防を徹底し、お客様と従業員の安心・安全を図ったうえで、店舗における飲食サービスの提供に努めてまいります。併せて、前述の通り、コロナ禍の前から取り組んできたテイクアウト及びデリバリーサービスの強化も進めてまいります。

また、商品企画や販売促進につきましても、費用対効果を吟味したうえで実行していく考えです。たとえば、新たに販売を開始した「にんにく激増し餃子」は、感染予防のマスク着用によってにんにくへの抵抗が少ないことから、今の時代に応える新商品として好評です。当社の公式スマホアプリでは、「ぎょうざ倶楽部」のスタンプカード機能を追加したことで、利便性をさらに高めています。

出店につきましては、新規出店とともに、お客様に愛され、繰り返しご来店いただけるよう既存店におけるサービス水準の向上に重点を置いてまいります。また、業績が芳しくない店舗についても、お客様目線で立て直していくことで、利益をしっかりと出せる店舗に転換してまいります。

こうした取り組みを前提としたうえで、第48期の下半期以降、市場として有望な地域については、計画を前倒しにしてでも新規出店を進めていく考えです。コロナ禍においては、従来、大きな市場であった繁華街がダメージを受ける一方、テレワークなどを背景に郊外が商圈として有望視されています。こうした状況を精査しつつ、出店計画を進めてまいります。

今期以降、もう一つの重点課題として、フランチャイズ店の経営改革が不可欠と考えています。現在、全国で206店(3月

31日時点)のフランチャイズ店を展開しておりますが、その多くが事業承継の時期を迎えています。そこで、次の時代において店舗経営を担うオーナーの方々にしっかり支えていくことが、当社の使命であります。

具体的には、直営店の経営改革で培った知見を活かして、王将調理道場での調理技術のさらなる向上、王将大学を通じた店舗経営に関する知識やスキルの伝授など、地域のお客様に愛される店創りに向けた支援を継続していきます。この中では、私自身が先頭に立ち、フランチャイズ店の経営を担ってきた先代のご苦勞などを、次の世代のオーナー様に伝えることも重要と考えています。

このほか、第48期では九州地区をはじめとした生産拠点の拡充をさらに進めていくのに加えて、物流業務の大改革にも取り組む考えです。これらによって、生産性の向上とコスト削減を図り、結果として利益率の向上につなげてまいります。

### Q 中長期を見据えた経営についてお考えをお聞かせください。

**A** コロナ禍という未曾有の事業リスクに直面して、改めて思うことは、創業者である加藤朝雄が目指した理想の店創りです。「一日中仕事をして、クタクタに疲れた人たちに、美味しい料理をお腹一杯召し上がっていただき、元気を取り戻していただきたい。こうした方々こそが日本の経済を支えているという感謝の気持ちを持って、料理とサービスを通じてお客様に貢献したい。そのために俺は日本一の餃子屋を目指すのだ」。このように力説していた創業者の願いを今こそ噛み締めつつ、創業理念に基づく経営に邁進することが、こ

の難局を打破するとともに、次の時代を見据えた持続的成長につながると確信しています。

当社では、コロナ禍の前から従業員に対する待遇の改善を進める一方、意識改革に注力してきました。それは正社員のみならず、パートやアルバイトの方々を含めて、すべての方々が自ら考え、行動する意識を持つということです。

昨年4月の緊急事態宣言の発出においては、本社が全店に対する指示を出す前から、各店の店長が自主的に感染予防に向けたアクリル板やビニールシートを用意するなど、いち早く対策を講じることができました。また、各地の店舗を視察した際、中京地区のある店舗ではホールで接客サービスを担当している勤続10年以上のパート従業員の方から「勤続20年を目指して私もがんばるから、社長もがんばって!」と温かいお声をいただき、思わず胸が熱くなりました。当社の強みの源泉は、まさにこうした方々で形成される人材基盤にあるとあらためて痛感した次第です。

毎年実施している従業員満足度調査では、「会社の将来に希望が持てるか?」という設問に対して、従業員の約60%の方が「はい」と答えていただいています。もちろん、決して満足できる数字ではないものの、年を追うごとに会社の支持率が上がっていることに、経営トップとして人材育成の取り組みに対する手応えを感じています。

今後も、引き続き人材基盤の強化に努めてまいります。中でも、経営の中核を担う幹部人材の育成は、10年先、20年先を見据えた持続的成長に欠かせないものであります。将来における必要な人材の確保に向けて、現時点で何をなすべきか、課題を洗い出すとともに、人材の採用から育成、活用に向けた諸施策を段階的に進めてまいります。



## Q 株主のみなさまへのメッセージをお願いします。

A 第47期は、たいへん厳しい一年ではありましたが、みなさまのおかげをもちまして、業績の回復に向けて力強く進むことができました。第48期も引き続きコロナ禍での事業展開となりますが、逆境を言い訳にすることなく、お客様からお褒めの言葉をいただける店創りに注力してまいります。

外食産業を取り巻く環境は極めて厳しいものの、当社には持続的成長に向けて進むべき道がはっきりと見えており、解決すべき諸課題への取り組みを一つひとつ着実に進めてまいります。いかなる逆風のもとでも、一日一日、業績を確実に積み上げることで、第48期の期末には株主・投資家のみなさまにより良い報告ができるように、この1年間、精進してまいります。つきましては、引き続き当社の経営を温かく見守っていただくとともに、変わらぬご愛顧を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

# 店内売上の回復と店外売上の上積みにより、お客様のニーズを取り込み、人材育成に注力

## 当期のポイント

- ① デリバリー実施店舗の拡充等の諸施策により、急増した店外飲食の需要を獲得。
- ② 感染防止対策や途切れることなく販促企画を実施したことで、厳しい環境の中でもお客様の来店を促し、売上を牽引。
- ③ 従業員研修を少人数またはオンラインにて再開。コロナ禍においても従業員のスキル、料理の味の向上に努めることができ、早期業績回復の大きな要因に。

売上高

**80,616** 百万円  
(前期比**5.8%**減)

経常利益

**6,867** 百万円  
(前期比**15.1%**減)

※当下半期に限れば、前年同期比**8.5%**増 ↗

親会社株主に帰属する当期純利益

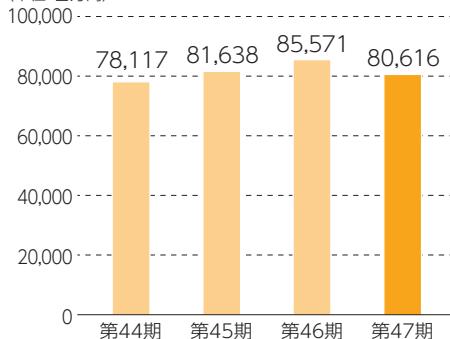
**4,287** 百万円  
(前期比**19.3%**減)

※当下半期に限れば、前年同期比**2.4%**増 ↗

## 主要経営指標等の推移

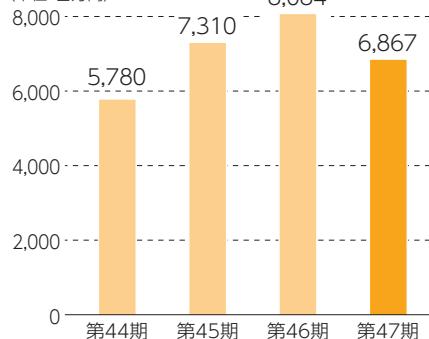
売上高

(単位:百万円)



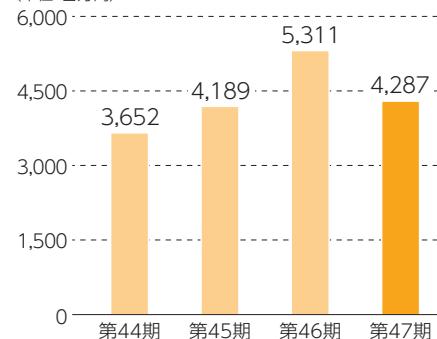
経常利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)





# 下半期は増益を達成。 した結果、逆境に打ち勝つ強い組織へ。

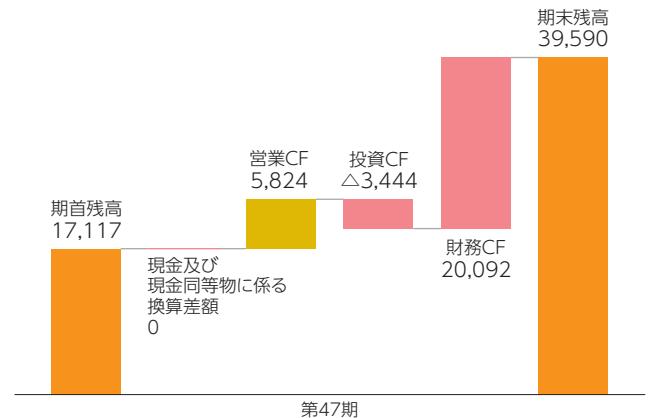
## 資産の状況

(単位:百万円)

	第46期末	第47期末
流動資産	19,554	42,452
固定資産	47,983	48,701
流動負債	13,715	20,582
固定負債	3,517	17,619
純資産	50,305	52,952
総資産	67,538	91,154

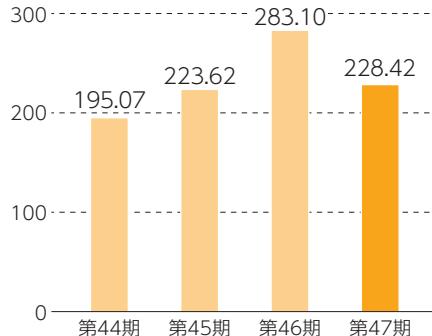
## キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)



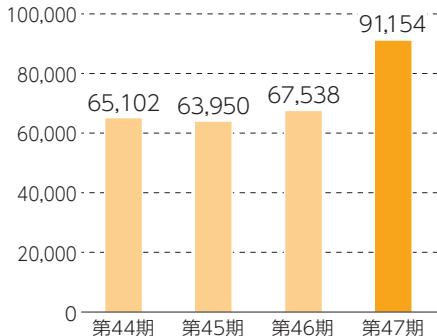
## 1株当たり当期純利益

(単位:円)



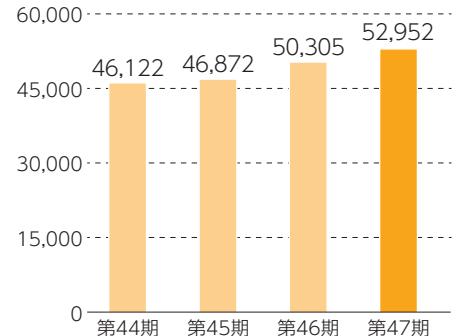
## 総資産

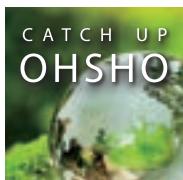
(単位:百万円)



## 純資産

(単位:百万円)



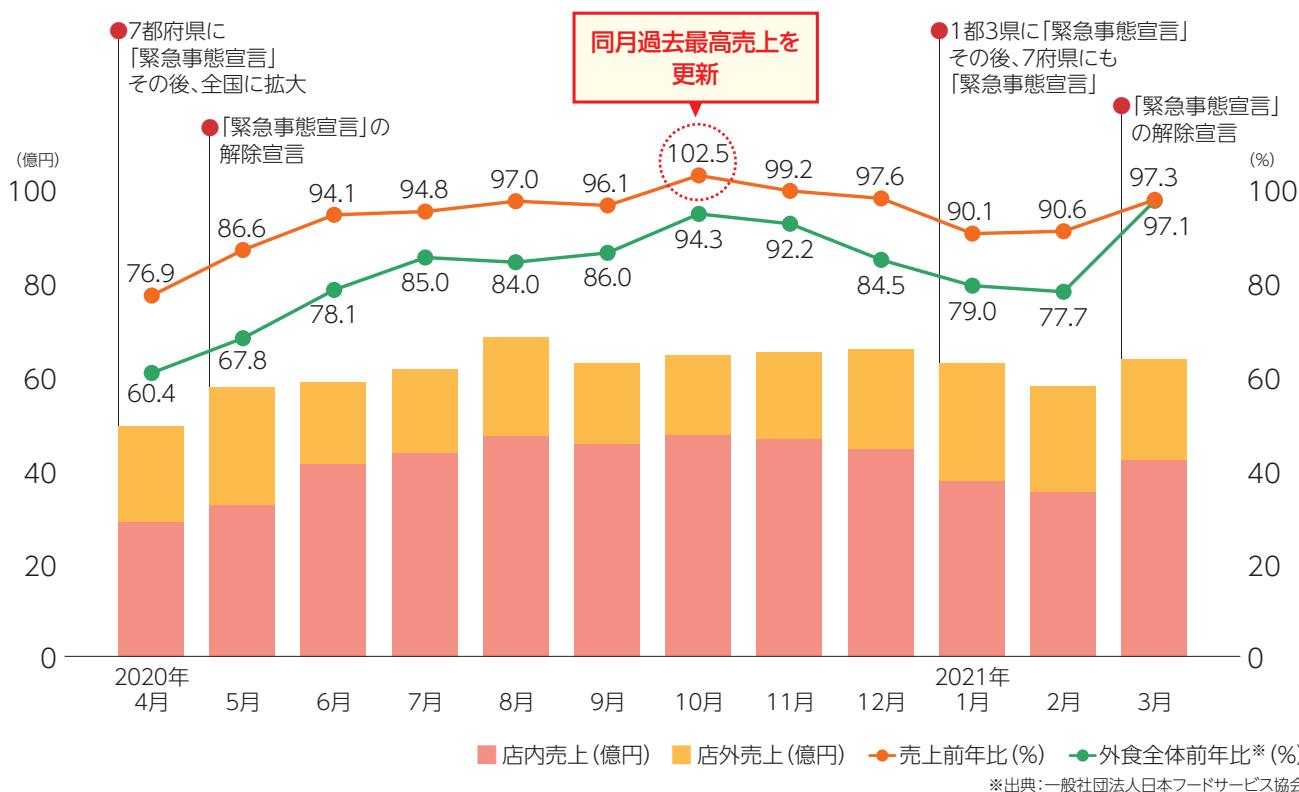


# 持続的成長に向けた 第47期の取り組み

当期は新型コロナウイルス感染症の影響長期化により、外食業界は前例のない厳しい経営環境が続き、大きな変化を迫られた一年となりました。当社では、お客様と従業員の健康と安全を守ることを最優先とした感染症対策をいち早く取り入れ、未曾有の事態に対応するべく様々な対策を実施しました。その結果、業績は第一波の影響で一旦落ち込んだものの、その後、着実に回復いたしました。

ここでは当期の業績とコロナ禍における当社の取り組みをご紹介します。

## 月次売上高・前年同月伸び率と外食全体の前年同月伸び率



## 1 お客様と従業員の健康と安全を守るための感染症対策



出勤時の  
検温・体調チェック



従業員の  
マスク着用



手洗いの  
徹底



調理器具の  
洗浄・消毒



店内各所の  
アルコール消毒の  
徹底



飛沫感染を防ぐ  
店内環境作り

### 三密、飛沫感染を防止する店舗レイアウトの構築

#### 200号飯塚西町店



テイクアウト専用窓口の設置



ゆとりを持たせた座席間隔・通路



手洗い場の設置

#### 府道143号茨木島店



店内に入らずにご注文が可能



各席・レジ周りに飛沫防止のパーテーションを設置



## 2 ニューノーマル時代の新しい人材育成

緊急事態宣言中は予定していた全ての研修を延期またはリモートに切り替えましたが、同宣言の解除後は感染防止対策を十分に行ったうえで少人数にて再開し、「王将調理道場」でもオンラインという新しい研修スタイルを取り入れました。

### オンライン調理研修とは？

- 調理の基礎、調理マニュアルのポイント、現場で活用できるコツを指導。
- 研修は1日2回実施。1回の研修につき、最大100店舗が同時に受講可能。
- 受講者数は延べ6,400名を突破。
- 店舗での調理講習会に有効活用。



オンライン調理講習



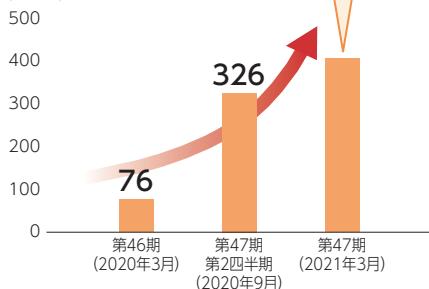
## 3 デリバリーサービス店舗のさらなる拡充

デリバリーサービス(出前館、Uber Eats)導入店舗数

合計 **413** 店舗

(2021年3月31日現在)

(単位:店)



■ 直営店 ■ FC店  
(第47期第2四半期以降に導入した一部店舗を掲載しております)

**黒瀬北店**  
富山県富山市

**川西店**  
兵庫県川西市

**安東店**  
広島県広島市

**二又瀬店**  
福岡県福岡市

**草加店**  
埼玉県草加市

**Uber Eats 仙台六丁の目店**  
宮城県仙台市

**Uber Eats 野田店**  
千葉県野田市

**Uber Eats 亀有店**  
東京都葛飾区

**岡崎南店**  
愛知県岡崎市

**楠葉店**  
大阪府枚方市

**Uber Eats 和歌山堀止店**  
和歌山県和歌山市

**Uber Eats アリオ札幌店**  
北海道札幌市

## 4 新商品の開発

### にんにく激増し餃子



#### ここが旨さのポイント

- ✓ 当社の餃子の主要食材は、すべて国産。青森県産のにんにくを通常餃子の2倍以上使用し、ガツンとした中にも旨味と風味が広がる新餃子。
- ✓ 世の中に元気と美味をお届けしたい、という想いから開発。
- ✓ にんにくは、滋養強壮、疲労回復に効果があると一般的に知られているアリシンを含有。

### こくおう 極王天津麺



#### ここが旨さのポイント

- ✓ 厳選された食材を使用し、調理工程にもこだわった好評の「極王シリーズ」第4弾。
- ✓ 餃子の王将「こだわりの玉子」をふんわりと焼いて、昆布・鰹・イワシ煮干・サバ節のだしの旨味が効いた熱々の絶品スープで仕上げた贅沢な天津麺。
- ✓ 麺は100%北海道産小麦粉を使用。

### ▶ 新テレビCMの放映を開始

下記QRコードを読み取ると、新テレビCMをご視聴いただけます。



※QRコードは、(株)デンソーウェブの登録商標です。

## 「野菜煮込みラーメン」の販売を通じて、こども食堂を支援

3月の限定メニューとして、「野菜煮込みラーメン」を販売しました。当メニューは、東日本大震災時に炊き出しをしたラーメンを元にしており、被災地の復興支援を目的に2016年より毎年3月に販売してまいりました。

当期は、新型コロナウイルス感染症拡大が、子どもたちの生活環境に影響を及ぼしていることから、1杯につき30円をこども食堂サポートセンターを通じて各地の「こども食堂」<sup>(※)</sup>に寄付させていただきました。

(※)こども食堂とは、地域住民や自治体が主体となり、無料または低価格帯で子どもたちに食事を提供するコミュニティの場



## 「餃子の王将スマホアプリ」をリニューアル

お得なクーポンや最新情報を配信している公式スマートフォンアプリ「餃子の王将スマホアプリ」は、ご好評につき、227万ダウンロードを突破しました。

2021年1月には、アプリ機能を拡充し、従来、紙のスタンプカードで集めていただいた「ぎょうざ倶楽部」お客様感謝キャンペーンのスタンプを、スマホアプリ内でも貯めることができるようになりました。スタンプカードのデジタル化は、スムーズな会計とお客様の利便性の向上の実現につながっています。



## 大好評の「ラーメンパック」がさらに美味しく

ラーメンパック3種類を新開発し、2月より店頭にて販売を開始しました。

お鍋1つで調理ができ、自宅で簡単に美味しい本格生ラーメンをお楽しみいただけます。麺には北海道産小麦粉100%のストレート生麺を使用しています。



餃子の王将  
ラーメン



醤油  
ラーメン



味噌  
ラーメン

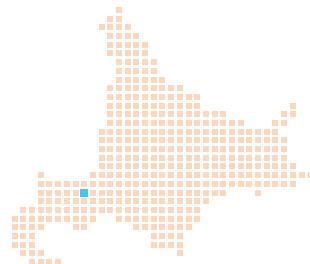
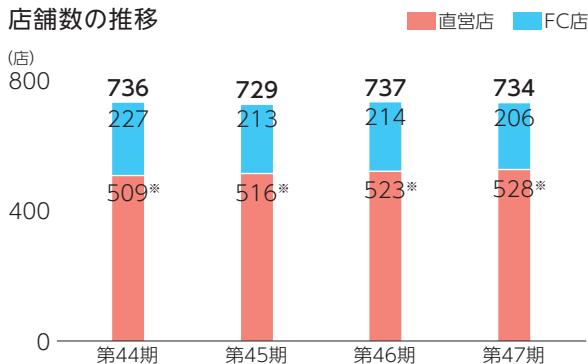
## 店舗のご案内

2021年3月31日現在の店舗数

全国 **734** 店舗 (直営 528店\* )  
(FC 206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。

### 店舗数の推移



府道143号茨木島店  
(大阪府茨木市)



■ 直営新店  
■ FC新店

(2020年4月～2021年3月)

200号飯塚西町店  
(福岡県飯塚市)



高知駅店  
(高知県高知市)



### 第47期出店一覧

2020年

6月11日 大宮三橋店 ■  
(埼玉県さいたま市)

6月17日 札幌伏見店 ■  
(北海道札幌市)

6月29日 17号さいたま町谷店 ■  
(埼玉県さいたま市)

7月11日 3号小倉三萩野店 ■  
(福岡県北九州市)

9月16日 モザイクモール港北店 ■  
(神奈川県横浜市)

2021年

3月12日 高知駅店 ■  
(高知県高知市)

3月16日 200号飯塚西町店 ■  
(福岡県飯塚市)

3月30日 府道143号茨木島店 ■  
(大阪府茨木市)

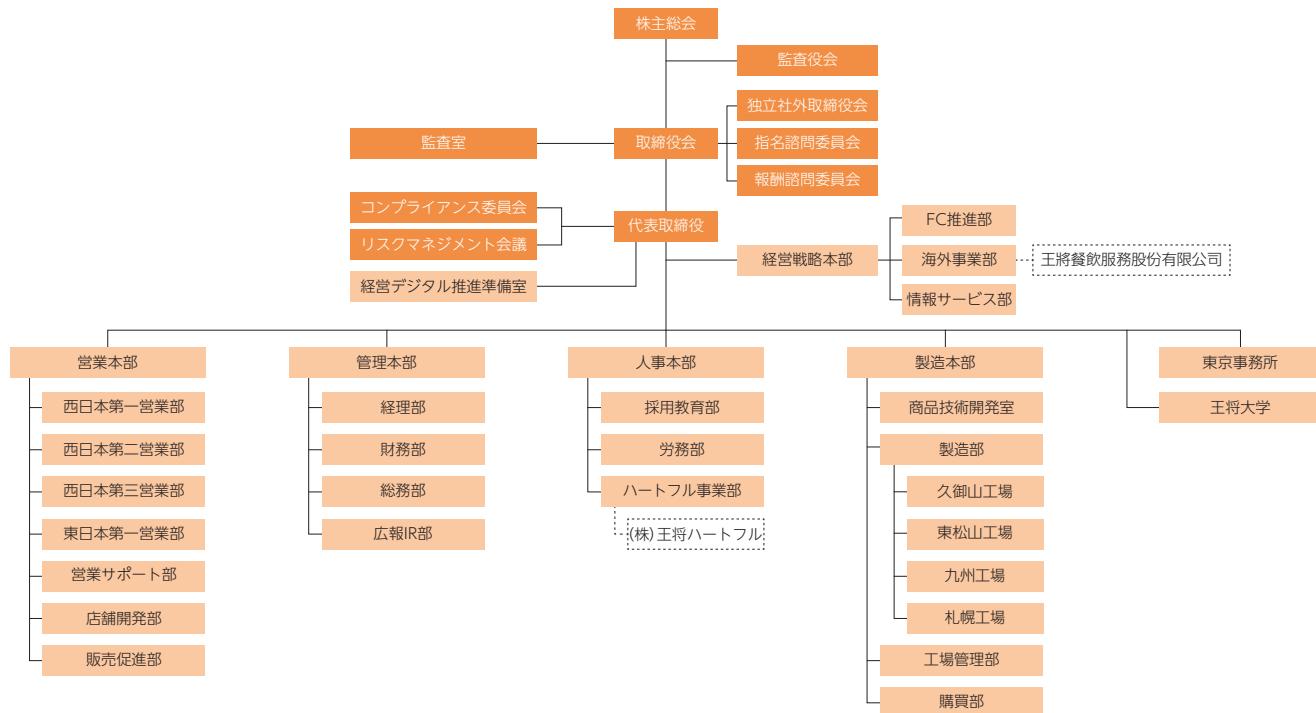
## 会社概要

商号 株式会社王将フードサービス  
 (英文名) OSHO 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 2,256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

## 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:528店舗\* FC店:206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)

## 組織図 (2021年4月13日現在)



## 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	23,571名

## 大株主の状況

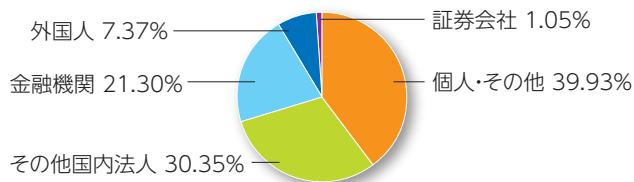
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
アサヒビール株式会社	2,053	10.9
ジャパンフードビジネス株式会社	1,400	7.5
アリアケジャパン株式会社	1,100	5.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	987	5.3
加藤 梅子	611	3.3
加藤 ひろみ	602	3.2
公益財団法人加藤朝雄国際奨学財団	528	2.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	431	2.3
王将フードサービス取引先持株会	338	1.8
吉田 英里	267	1.4
加藤 貴司	267	1.4

(注)1. 千株未満は切り捨てて表示しております。

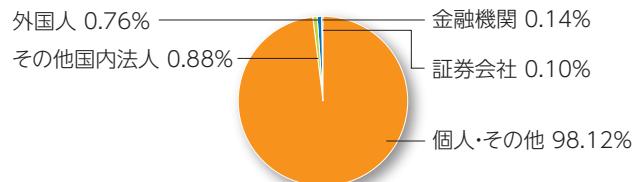
2. 当社は、自己株式4,514,166株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

## 株式の分布状況 (自己株式を控除して計算しております。)

### 株式数所有者別



### 株主数所有者別



## 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

電話照会先 TEL. 0120-782-031 (フリーダイヤル)

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>

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株以上所有の株主様に当社で使用いただける「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

NEW

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>

