



株主のみなさまへ

第46期 報告書

2019年4月1日から2020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

増収増益を達成し、過去最高の売上高を更新。
未曾有の事態に対してひるむことなく、
役職員が一致団結し対応してまいります。



株主のみなさまにおかれましては、益々ご清栄のこととご拝察申し上げます。また、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46期(2019年4月1日から2020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。当期は売上高が創業以来、過去最高となり、増収増益を達成することができました。これもひとえに、みなさまのご支援の賜物と厚く御礼を申し上げます。

2020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。

新型コロナウイルスの感染拡大による事業への影響と主な対策について教えてください。

A 本メッセージ作成(2020年5月13日)時点において、新型コロナウイルスの感染拡大に歯止めがきかず、日本全国に緊急事態宣言が発令され、数多くの事業に対し休業要請されている中、当社の業態である「飲食店」については、営業の継続をすべき業種とされました。このことは、人が生活するうえで「食」が欠かせないことを示していると理解しており、これを受けて当社としては、お客様と従業員の安全を確保しながら、可能な限り営業を継続し、「日常食」を提供し続けることが社会的使命だと捉えております。

まず、店舗においては、いち早く全店舗に「感染予防ハンドブック」を配布し、従業員の体調管理、店内の消毒等による感染予防を徹底するなど、さまざまな対策を講じております。

各店舗では営業時間の短縮などの措置を講じる一方で、これまで取り組んできたデリバリーサービスやテイクアウトの拡充を図り、お客様ニーズへの対応に尽力しております。

また、本社においては、各部門のスタッフを2チームに分け、執務スペースを分けたほか、テレワークや時差出勤を導入するなどして、万一の事態を想定し、すぐにバックアップができる体制を整えております。

これまで財務基盤の強化に継続して努めてきた結果、充実

した内部留保のもとで、今後想定されるあらゆる事態に対して機動的に対応していく考えです。

第46期を振り返って、経営環境と業績についてお聞かせください。

A 第46期は、昨年10月の台風の被害に加えて、「コロナショック」の影響を受けたものの、前期比4.8%増となる過去最高の売上高を達成することができました。また、営業利益についても前期比11.2%増となりました。

その理由といたしましては、2点あげられます。1点目は、ここ数年にわたり人材の育成や店舗におけるQSC(品質・サービス・クレンリネス)の向上に継続的に努めてきたことです。2点目は、お客様目線による販売促進戦略を実行してきたことです。

1点目の人材育成・QSCの向上についてですが、「王将大学」や「王将調理道場」などの研修制度を通じて、従業員一人ひとりの能力の底上げを図ることを徹底してやり遂げたことが業績に数値として現れました。また、人事制度の見直しや待遇面の改善により、誰もが前向きな姿勢で仕事に取り組める環境を整えてきたことも業績に反映されたと考えております。こうした取り組みの結果、「心の資本」ともいうべき、かけがえのないインビジブル・アセット(見えない無形の資産)が

蓄積されております。直近の「従業員満足度調査」の結果は、パート・アルバイトの方々を含めて、これまでの調査で一番高い満足度であり、従前の取り組みが正しかったと実感しております。

そして、2点目の販売促進戦略については、強化した組織基盤のうえで、お客様目線の販売促進やメディアミックスをブラッシュアップした広告戦略を実行したことが業績の向上につながりました。お会計から5%割引となる「ぎょうぞう倶楽部会員」の会員数は、年間延べ100万人に達しているほか、フェア商品の販売数は422万食、生ビールキャンペーンの成果は販売数前期比45%増という結果となりました。これにより、来店客数の増加と客単価の向上につながり、さらに堅調な業績をもたらしております。

過当競争の飲食業界にあって、当社のお客様は単に「安いから」ではなく、「美味しいから、楽しいから」という理由で来店されていると認識しております。

Q 第47期は厳しい経営と予想されますが、この逆境をどのように乗り越えていく考えでしょうか？

A 未曾有の危機に直面して経営者として考えるべきは、お客様の安全を確保することはもちろん、従業員



の安全と雇用の確保です。当社は創業以来、人を大切にする経営を追求してきました。今回の危機に対しても、従業員の雇用と収入の確保を守ることが不可欠と考えます。そこで、役員間で綿密な検証・協議を重ねたうえで、仮に半年、一年、影響が続いたとしても正社員はもちろん、パート・アルバイトの方々の雇用までも守ることができると結論し、その旨全従業員に通達しました。

「企業は人なり」と申します。当社の最大の経営資源は一人ひとりの人材です。企業価値の重要な部分を人材が占めます。店舗や設備は仮に失ったとしても、取り戻すことが可能ですが、人材については一旦失えば取り戻すことは容易ではありません。この点から、従業員の雇用を守ることが当期における最大の経営課題と考えます。

従業員が自らの雇用の継続を心配することなく、安心して働くことができる環境を守る。これこそが逆境の中にあっても強い組織を創出することにつながります。そして、それが企業価値の向上をもたらし、結果的に株主のみなさまへの安定的な配当を継続するための基盤になると確信しております。

Q 第47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47期は、経営環境の大幅な悪化が懸念されます。しかし、当社は、前述した強い組織という基盤のもとでお客様と従業員の安全を確保しながら、売上と利益の確保に尽力してまいります。

昨今の経済状況における第47期の重要施策は、テイクアウトとデリバリーサービスの拡充と捉えております。第47期は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、店舗の営業時間の短縮や客席数の限定によって、店内における飲食の売上は苦戦することが予想されます。一方で、従前より実施しておりましたテイクアウトと、一部店舗で実施しておりますデリバリー

サービスに対するお客様からの需要が急増しております。

デリバリーにつきましては、2017年末に開始して以来、本年1月時点で74店舗で展開し、第47期には4倍となる300店舗を目指して一気に拡大しサービスを実施してまいります。また、テイクアウト需要が増加することを見越して、本年3月から電子レンジでご飯とおかずを一度に温められる新容器を使用した「餃子の王将 レンチンシリーズ」を発売中です。さらに同容器を使用したお持ち帰り新商品「餃子の王将ラーメン」を販売開始いたしました。これについても当期の重要施策の一つとして注力してまいります。

店舗の業態につきましては、新業態の「GYOZA OHSHO」既存5店舗の売上が、前期比を上回り好調に推移しております。さらに、昨年6月に新業態店舗の「餃子の王将 Express アトレ秋葉原店」を開店しました。今後、POSデータをもとに店舗運営における課題を洗い出し、それをクリアしていくことで、ビジネスモデルを構築してまいります。そして今後も、首都圏における狭小物件での出店の可能性を追求してまいります。

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 当面は、新型コロナウイルス感染症による危機を乗り越えることが第一です。それとともに、この状況が収束した後の、いわば「アフターコロナ」の市場を見据えた経営が重要と考えます。そのために当社は、引き続き人材育成に注力してまいります。店舗をはじめ、工場、本社の各部門、そして経営層に至るまで人材を育てることが重要であり、中期経営計画の中核をなすと考えます。

従業員一人ひとりが「自発的に成長したい」と望む。これによって、組織全体が大きく成長していきます。企業の成長とは詰まるところ「人間力」によって決まると考えます。このことを経営者として肝に銘じ、成長したいという人には機会を提

供していきます。

これから10年先、20年先を見据えて、当社は店舗の急激な拡大路線をとることはないかもしれません。しかし、店舗ごとの実力を飛躍的に高めつつ、いつの時代もお客様から選んでいただける存在でありたいと考えます。そして、王将フードサービスとして株主のみなさまのご期待に末永く応えられる企業であることを追求してまいります。

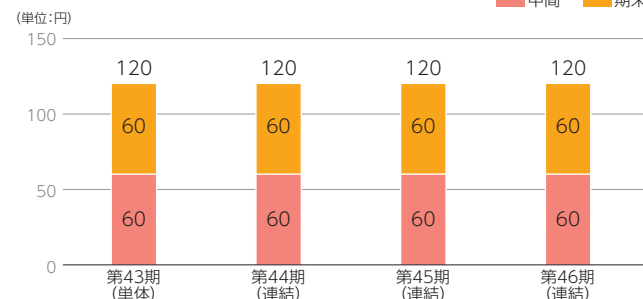
Q 株主のみなさまへのメッセージを お願いします。

A 第46期は、みなさまのおかげをもちまして、過去最高売上を達成することができました。今後も現状に決して慢心することなく、何事にも愚直に取り組み、お客様から褒めていただける店創りに邁進してまいります。

他社同様、第47期は極めて厳しい市場環境となります。しかし、当社はこの状況に対して、役職員が一丸となり、今でことに全力を注ぎ、忍耐強く取り組んでまいります。そして、これまでの数年間にわたり経営革新を推進し、人材の育成に注力してきた成果を最大限に活かして、王将フードサービスの真価を発揮してまいります。

つきましては、今後も当社の経営を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お願い申し上げます。

1株当たり配当金



これまで取り組んできた経営改革と人材育成 過去最高の売上高を更新。親会社株主に帰属

当期の ポイント

- 1 王将大学と王将調理道場による教育により店舗のQSCと調理技術の向上が促進され、当期においても過去最高の売上高を獲得。また、1日の売上高が創業以来過去最高を更新
- 2 シフト管理の見直しや店舗マネジメント方法の改善等による生産性の向上が利益向上に大きく寄与
- 3 各種キャンペーンやテレビCM、人気ゲームとのコラボレーション等の多角的な販売促進活動が来店客数の増加に大きく貢献

売上高

85,571 百万円 
(前期比**4.8%増**)

経常利益

8,084 百万円 
(前期比**10.6%増**)

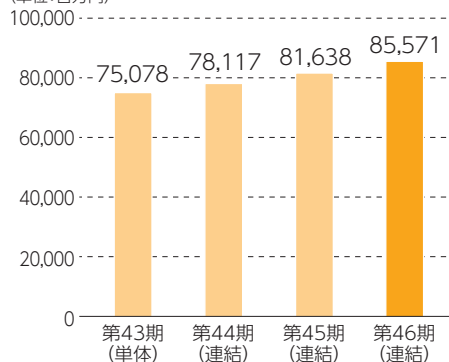
親会社株主に帰属する当期純利益

5,311 百万円 
(前期比**26.8%増**)

主要経営指標等の推移 第44期より連結決算に移行しております。

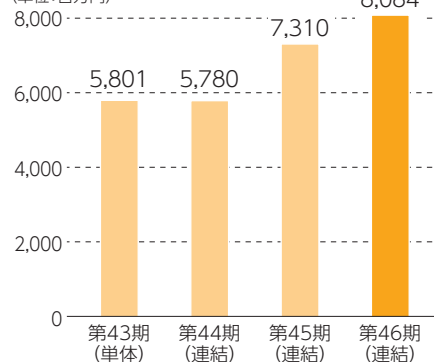
売上高

(単位:百万円)



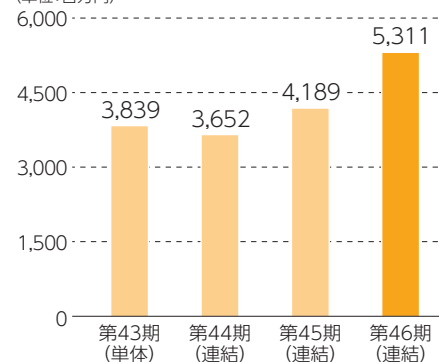
経常利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純利益

(単位:百万円)





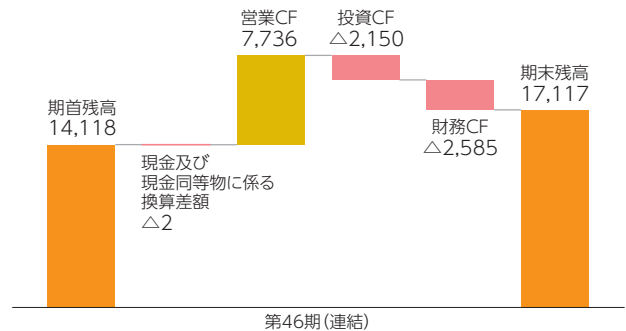
の成果が結実し、第44期より3期連続して する当期純利益も過去最高を獲得。

資産の状況

(単位:百万円)

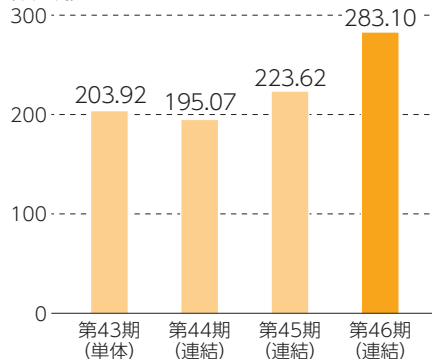
	第45期末 (連結)	第46期末 (連結)
流動資産	16,013	19,554
固定資産	47,937	47,983
流動負債	13,440	13,715
固定負債	3,637	3,517
純資産	46,872	50,305
総資産	63,950	67,538

キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)



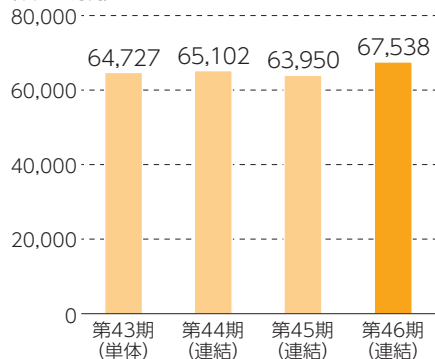
1株当たり当期純利益

(単位:円)



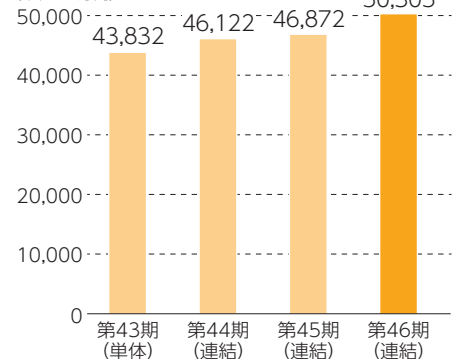
総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)



第46期の主な戦略

- ① 積極的な人材教育投資
- ② 生産性と料理の味の向上
- ③ 安定的な国産食材の供給確保と継続的な品質改良
- ④ 積極的な販売促進活動
- ⑤ 決済方法の多様化及びテイクアウト・デリバリーの強化
- ⑥ 新たな市場開拓と店舗への再投資
- ⑦ CSRの重視

第46期は前期に引き続き、4つの主要戦略と6つのサポート戦略から成る中期経営計画に基づき、経営理念の実現に取り組んでまいりました。

ここでは、上記の主な戦略のうち、「積極的な人材教育投資」、「積極的な販売促進活動」、「決済方法の多様化及びテイクアウト・デリバリーの強化」について、その取り組みと成果をご紹介します。

① 積極的な人材教育投資

効果的な店舗運営と人材マネジメントスキルを学ぶ

王将大学

2017年に経営理念を具現化する目的から人事制度における各階層に求められる役割を学ぶ場として王将大学を設立いたしました。

王将大学では、全従業員を対象に研修を実施し、これまで延べ約1,800名の従業員が受講しています。特に店長を対象とした研修では、店舗運営と人材管理に関する実践的な知識と技術を学ぶ場となっています。

例えば、慢性的な人手不足の状況にあって、従業員の勤務シフトの組み立て方を指導することで、限られた人材を効率的かつ有効に活用するノウハウを伝授しています。この結果、待遇改善によって、従業員一人当たりの時給が高くなっているにも関わらず、販売管理費の比率を改善する成果をもたらしています。

また、上記の研修に加えて、エリアマネージャー及び店長を対象とした合宿研修も実施しています。ここでは当社の社会的使命や経営理念について掘り下げてそ

の重要性を考えるカリキュラムを用意しており、当社で働く意義を深く学び、店舗運営の活性化に大きく役立っています。



調理技術を磨き、王将スタンダードを身に付ける

王将調理道場

当社の創業以来のこだわりである、高い調理技術を有した料理人による手作り調理。この料理人の調理技術の向上を目指した研修を王将調理道場で実施しています。

さまざまな調理法がある中で、店舗での再現性が高く、より美味しい調理法を追求し、何度も練り直して完成させた「王将スタンダード」のマニュアルにより全店舗で美味しい料理が提供できるよう、熟練の講師の指導のもと、これまで延べ約2,400名の従業員が研修を受講しています。

研修では、具材の仕込みをはじめ料理の下処理、炒め方など多岐にわたる調理指導のもと、マニュアルを守る重要性を学ぶだけでなく、店舗へ戻った後、スタッフへわかりやすく伝えられるよう、指導方法を口に出しながら行います。きめ細かい研修により全店舗におけるQSC(品質・サービス・クレンリネス)の向上を果た

し、お客様へより美味しい料理を提供することにつながっています。



① 積極的な人材教育投資による効果

個々の社員が成長し、店舗のQSCを着実に向上することができ、店舗の営業体制が強化されたことで、2019年の大型のゴールデンウィークを始め、繁忙時にも店舗の混雑とチャンスロスを最小限に抑えることができました。

第46期末時点での王将大学、店長合宿研修、王将調理道場の受講延べ人数に関するご報告

王将大学	1,784名
店長合宿研修	610名
王将調理道場	2,391名
合 計	4,785名

4 積極的な販売促進活動

2020年版ぎょうざ倶楽部 お客様感謝キャンペーン



2020年版会員カード
(5%割引、7%割引)

- 餃子の王将ファンの獲得と来店頻度向上を目的として実施。
- 2020年版は最終見込約102万枚(2020年5月末時点)。
※当キャンペーンは6月末まで実施
- 2019年版は93万枚配布。

生ビールキャンペーンを 継続的に実施



5月 祝! 令和 生ビール(中)
100円引きキャンペーン

- 2019年5月に「祝! 令和 生ビール乾杯キャンペーン」を実施。
- 以降継続的に生ビールキャンペーンを実施することで、前期比202万杯増(145%)。
- キャンペーンの売上効果は90.6億円(126%)。

新商品と期間限定商品の 発売



にんにくゼロ生姜餃子

- にんにくゼロ餃子を進化させたにんにくゼロ生姜餃子の販売数は、前期比133.2%。
- フェア商品売上は、全売上の4.0%、年間422万食を販売。
- 「冷やし中華パック」新発売。
- 「ゆず風味 餃子のたれ」リニューアル等のテイクアウト商品の強化。

効果的なメディアミックス

- 曜日別、時間帯別を考慮したテレビCMの放映。
- ケンドーコバヤシさんを起用したテレビCMとキャンペーン情報の連動。
- AM放送/FM放送での情報発信。
- 公式スマホアプリによる定期的なクーポンの配信。
- スマートフォン用ゲームアプリ「星のドラゴンクエスト」とのコラボイベントの開催。



ケンドーコバヤシさんを起用したテレビCM



KBS京都ラジオ 山田啓二のローカルフィット

⑤ 決済方法の多様化及びテイクアウト・デリバリーの強化

》好調のデリバリーサービスを74店舗に拡大

当社は、2017年から「出前館」、2018年から「UberEats（ウーバーイーツ）」との提携により、デリバリーサービスを実施しています。2020年3月末時点でサービスの実施店舗は74店舗と着実に拡大中です。新型コロナウイルスの感染拡大により、外出を自粛されているお客様にもご好評をいただきました。今後、実施店舗の拡大及びメニューの充実を進めていく考えです。



》キャッシュレス決済の導入をさらに促進

キャッシュレス決済に対するお客様のご要望に応えるため、当社はクレジットカード及び電子マネーによる代金決済の導入を進めています。2019年10月までに直営全店で導入を完了したのに加えて、フランチャイズ店でも導入を進めており、2020年3月末時点で全店舗の約8割でキャッシュレス決済が可能です。今後、QRコード決済などの導入も検討し、お客様の利便性を高めてまいります。



》お持ち帰り(テイクアウト)を強化

当社では、スムーズな商品提供を実現するため、いつでもどこからでも、テイクアウト商品の注文、事前決済ができるWEBサービス「EPARK テイクアウト」を直営全店に導入しています。

また、ご家庭やオフィスで気軽に手作り本格中華を熱々でお召し上がりいただけるよう、電子レンジでご飯とおかずが一度に温められる新しい容器を使った「餃子の王将 レンチンシリーズ」を販売開始いたしました。

また同容器を使用し、新たに「餃子の王将 ラーメン」もテイクアウトが可能となりました。

今後もお客様にとっての利便性の向上やご要望に応じたメニューの充実を図っていきます。



営業戦略会議にて井村雅代コーチの特別講演を開催

2019年9月、直営店全店店長、エリアマネージャー、スタッフ総勢約600名を集めて開催した第46期下期の営業戦略会議にて、特別ゲストとしてアーティストックススイミングの日本代表コーチである井村雅代様をお招きし、特別講演を開催しました。



講演において、井村コーチは「成功を追い求めるために、1日1ミリの努力が欠かせず、日々の小さな成功体験の積み重ねが大切」と述べられました。また、「解決できないと思われることに対して、“仕方がない”とは言わない」、「現状に甘えることなく、成功の後には必ず改革することが大切」など、世界最高峰のチームを育て上げてきた経験をもとに、「人を育てる」極意をお話いただきました。

「お持ち帰り専用お子様弁当」の販売

新型コロナウイルス感染症対策のための臨時休校措置を受け、お子様の食事でお困りのご家庭向けに「お持ち帰り専用お子様弁当」を期間限定で販売しました。電子レンジ対応容器のため、おかずとご飯を一度に電子レンジで温めることができ、お子様でも手作り料理を手軽に熱々でお召し上がりいただけます。



3月に「被災地復興応援メニュー」を販売

当社は、東日本大震災で被災されたみなさまを支援するため、2016年より「被災地復興応援メニュー」を毎年3月に販売しています。2020年も震災時に炊き出しをしたラーメンをベースに「野菜煮込みラーメン」を限定メニューとして発売。1杯につき30円を寄付金とさせていただきます、「公益財団法人東日本大震災復興支援財団」に11,417,910円を寄付いたしました。



店舗のご案内

2020年
3月31日現在の
店舗数

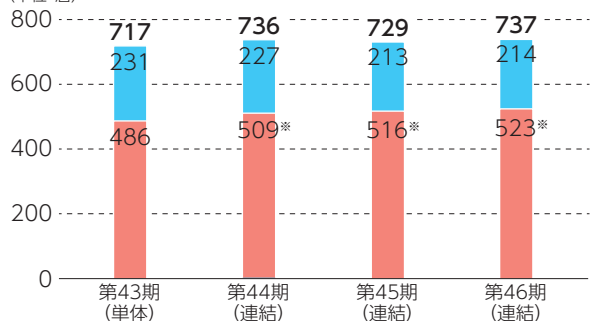
全国 **737** 店舗

(直営523店* / FC214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

(単位:店)



第46期出店一覧

2019年

4月25日 ゆめタウンはません店 (熊本県熊本市)

4月25日 トナリエ桐・美木多店 (大阪府堺市)

4月27日 台北統一時代店 (台北市信義区)

6月27日 餃子の王将Express アトレ秋葉原店 (東京都千代田区)

6月29日 イオン湯川店 (北海道函館市)

10月4日 尾張旭三郷店 (愛知県尾張旭市)

11月16日 イオンタウン四日市泊店 (三重県四日市市)

2020年

1月22日 258号大垣新田町店 (岐阜県大垣市)

2月3日 国道17号倉賀野店 (群馬県高崎市)

3月26日 小田急マルシェ秦野店 (神奈川県秦野市)

3月30日 ブランチ横浜南部市場店 (神奈川県横浜市)

■ 直営新店 ■ FC新店
(2019年4月～2020年3月)

国道17号倉賀野店
(群馬県高崎市)



ブランチ横浜南部市場店
(神奈川県横浜市)



イオンタウン四日市泊店
(三重県四日市市)



258号大垣新田町店
(岐阜県大垣市)



小田急マルシェ秦野店
(神奈川県秦野市)



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	2,241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 (2020年6月26日現在)

代表取締役社長	渡 邊 直 人
専務取締役	上 田 実
常務取締役	是 枝 秀 紀
常務取締役	木 曾 裕
常務取締役	門 林 弘
常務取締役	戸 田 光 祐
取締役	杉 田 元 樹
取締役相談役	池 田 直 子
取締役(社外)	渡 邊 雅 之
取締役(社外)	関 島 力
取締役(社外)	野 中 泰 弘
常勤監査役(社外)	北 川 佳 久
監査役(社外)	原 哲 也
監査役(社外)	松 山 秀 樹

主な事業所

本 社	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	福岡市東区松島3丁目7番13号
札 幌 工 場	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:523店舗* FC店:214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

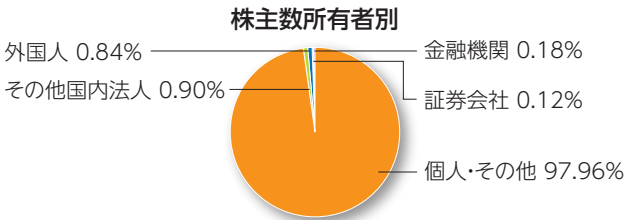
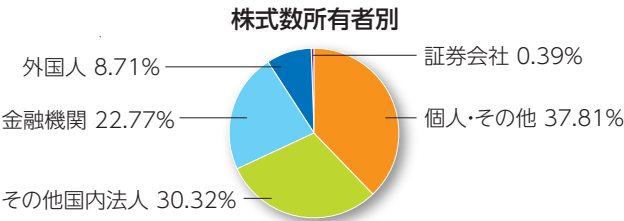
発行可能株式総数	90,000,000株
発行済株式の総数	23,286,230株
株主数	21,453名

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)	977	5.2
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	518	2.8
王将フードサービス取引先持株会	319	1.7
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	294	1.6

(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4,522,240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

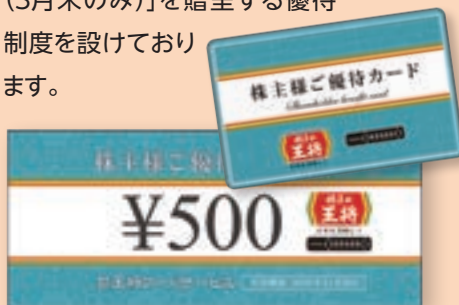
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
単元株式数	100株
配当金受領株主 確定日	3月31日及び中間配当金の支払いを行うときは 9月30日
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	TEL. 0120-782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び 全国各支店で行っております。
公告掲載方法	電子公告 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公 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ご使用いただける「株主様ご優待お食事券」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 （「株主様ご優待お食事券」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

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

株式会社 王将フードサービス

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

