



日本を美味しく

GYOZA OSHO

株主のみなさまへ

第46期 中間報告書

2019年4月1日から2019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

当期上半期において過去最高売上・四半期純利益を達成。
この勢いをさらに加速させ、
お客さまに選ばれる店創りに努めてまいります。



株主のみなさまにおかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、第46期第2四半期(2019年4月1日から2019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。

当期は昨年同様に、豪雨や猛暑、台風などの天候不良に見舞われ、外食産業全体における影響は甚大ですが、当社はその中でも全社挙げての取組みが功を奏し、10月度の売上高が過去最高売上を更新するとともに、上半期全体売上および既存店売上についても前年比、予算比ともに上回りました。

さらに四半期純利益についても当期上半期累計で過去最高となるなど、業績は順調に推移しております。

私ども役職員一同は、業績の現状に甘んじることなく、経営改革を引き続き断行し、お客さまに喜んでいただき、そして選んでいただける店創りを追求してまいります。また、従業員が満足して働ける環境づくりをめざすことで、「餃子の王将」の魅力の向上をめざして前進してまいります。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。

2019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 上半期は天候不順が続きましたが、 事業への影響はいかがでしたか？

A 昨年も、台風や地震などの天災に見舞われましたが、今年も上半期において日本の地域を問わず各地で豪雨や猛暑、さらには台風などの天候不良が続いたことから、外食産業にとっては大きなマイナス要因となりました。

また、下半期に入ってから、10月に大型の台風19号が関東地方などに甚大な被害をもたらしました。被災された方々には心から御見舞い申し上げます。当社におきましては、昨年の教訓を生かし、あらかじめ台風の進路予想に基づく事前準備を計画的に行ったことで、被害が出る前に営業を終了し、従業員を安全に帰宅させたことで、売上への影響はあったものの、幸いにして人的な被害は生じませんでした。

一部の店舗では浸水などの被害が生じましたが、影響は軽微であり、すでに全店が早期に復旧しております。このほか、工場など各種施設の被災ありませんでした。物流においては道路の被災により、食材などの配送の遅れは若干生じたものの、事業への影響は軽微でした。

日頃からリスクに備えた取組みが功を奏したといえ、今後も気候変動による事業への影響が懸念されるため、万全の態勢で臨んでまいります。

Q

上半期は過去最高売上高を更新しています。
特に、既存店売上について、他の外食産業が
前年割れしている中、なぜ当社は
このような結果を残せたのでしょうか？

A

ここ数年にわたって、地道に全店舗におけるQSC(品質、サービス、クレンリネス)の向上に注力してきた成果をお客さまに評価していただいた結果だと考えています。そして、QSCの向上のための原動力となっているのが、人材育成です。当社は、安心・安全を追求し、お客さまに調理過程を全部見せて、目の前で料理を作り上げる業態ですので、QSCの向上には人材のレベルの向上が不可欠なのです。調理技術、店舗運営に関する知識、そして当たり前のことを当たり前に地道にやり続ける王将魂の涵養に取組んできた効果が、お客さまに実感していただけるレベルで店舗でのサービスに現れた結果です。

加えて、本社主導のタイムリーな販促活動やお客さまの利便性の向上に向けた取組みが相乗効果となり、来客数の増加に結びつき、また単なる商品の値上げをするのではなく、付加価値を向上させた商品を販売し評価いただいたことが、結果的に客単価向上に寄与したことが相まって、売上を伸ばすことができております。

特に、おなじみとなっているロイヤルカスタマー創出策であるスタンプカードおよび「ぎょうざ倶楽部カード」は現在ではカードの発行枚数が累計約90万枚に達し、来年には100万枚を突破することが見込まれており、お客さまから根強いご

支持をいただいております。「ぎょうざ倶楽部カード」とお客さまのご利用額の相関関係を分析したところ、カードをご利用のお客さまほどお一人当たりの単価が高くなる傾向があることが分かっており、来店頻度と単価上昇の両面から売上アップにつながっています。

また、QSCの向上への取組みと併行して、2016年から稼働しております東松山工場など、食材の品質向上と生産性の効率化に向けて、時機を得た投資を行ってきたことが、営業利益の改善などに貢献しております。

それとともに、数年にわたり全従業員を対象にベースアップを含む賃上げを実施してきたほか、労働時間の短縮をはじめとする「働き方改革」を断行してまいりました。併行して、従業員教育にも注力しており、こうした努力の蓄積の結果、従業員のモチベーションアップに直結し、ひいてはより清潔な店舗、より心のこもったサービスにつながっているのではないかと考えられます。

Q

生ビールのキャンペーンや月ごとの限定メニューフェアなどタイムリーな販促も積極的に展開されていますが？

A

昨年度から「生ビール(中)半額券プレゼントキャンペーン」を展開し、この夏も全国規模で大々的に展開いたしました。その結果、生ビールの販売数は前年比45%増と、メーカー予想を大きく上回りました。また、ビールの注文に合わせて餃子の注文が増えるというような相乗効果も生じておりますので、当社にとっても、売上と利益率ともにアップする効果をもたらしました。

近年、若者のアルコール離れとか、ビール離れという嘆きが外食産業ではささやかれておりますが、今回のキャンペーンの結果を見れば、お客さまへのご提案のやり方次第で潜在的な需要をまだまだ掘り起こすことは十分可能と自信を深めております。今後当社では、仕事帰りの一杯からご宴会に至るまでお客さまのご利用シーンを想定したご提案をさらに講じていく考えです。

月ごとの限定メニューフェアにつきましても、付加価値の高い商品としてお客さまから評価をいただいております。フェア商品の開発はあらかじめ商品企画と購買の担当者が企画するのですが、その季節の旬や相場などを考慮して、仕入れ先のご協力をいただき、季節感を感じつつ価値ある商品開発を計画的に実施しております。これにより、付加価値の高いメニューをお出ししてお客さまに喜んでいただきつつ、適正な原価とすることで、双方に良い結果をもたらしています。現場では、お客さまから「毎月のフェアメニューを楽しみにしている」といったお声をいただくことが増えており、意を強くしている次第です。

Q

下半期に向けては、消費税率の引き上げに伴い、利益率が低いと言われる外食産業では引き続き、環境は厳しいと思われますが、当社はどのようにこの環境を迎えられますか？

A

本年10月に消費税率が10%へ引き上げとなり、イートイン売上への影響を懸念しておりましたが、現時点では業績にほとんど影響がないと判断しています。そもそも前述の通り、QSCの向上をはじめ、タイムリーな販促活動、お客さまの利便性の向上に向けた取組みが相乗効果となり、売上・利益の向上効果を生んだことで、マイナス要因を吸収していると考えます。

さらに、売上の中身を精査しますと、テイクアウトやデリバ



リーなどの店外売上も増加傾向にあります。当社は、かねてより消費税率引き上げに備えて、いち早く売上への影響を予測し、早い段階から軽減税率の適用対象となる店外売上分野の開拓をすべく、直営全店でのEPARKシステム導入によるテイクアウト予約の採用、また、デリバリー対象店舗数の拡大などの施策を進めてきたことで、予想通りの業績につながっているわけです。

Q

新業態の取組みも加速しているかと思います。今後の展開について教えてください。

A

2016年に「GYOZA OHSHO」の1号店を京都市内に outlets し、現在では関西および首都圏で6店舗を展開しております。1号店が繁盛店に成長しているとともに、女性のお客さまにも気軽にご利用いただける業態として店舗の拡大を図っていく考えです。

加えて、さらなる新業態として、6月に東京・JR秋葉原駅前に「餃子の王将 Expressアトレ秋葉原店」を出店しました。駅に直結した立地に対応して、当社初の全席スタンディングスタイルの店舗です。手作り料理のおいしさはそのままに、通常店舗のスピーディなサービスをさらに上回る、スピーディさを実現した新業態となっています。

いずれの業態も大都市圏を中心に店舗拡大が見込めると考えております。ただし、重要なことは、既存店売上が不調だから焦って新店を開店するという安易な拡大路線ではなく、着実にクオリティを維持できる店舗を効果的に outlets するビジネスモデルを確立しつつ、それぞれの地域のお客さまのニーズに応える形で outlets してまいります。

Q

そのほか、下半期の取組みについてお考えをお聞かせください。

A

下半期以降、商品政策の展開に加えて、接客サービスのさらなる向上に取組む考えであり、社内にプロジ

エクトを立ち上げて「お客さまに選ばれる店創り」を追求してまいります。

また、消費税率引き上げに関連して、キャッシュレス決済のニーズが増える中で、11月には直営全店舗でのキャッシュレス決済が可能となりました。

外食産業を取り巻く環境はけっして楽観できません。しかし、景気動向を言い訳にするのではなく、すべての役職員が自分と真摯に向き合い、業務に取組むことで、より良い店創りに向けて愚直に前進してまいります。

Q

中長期の成長に向けた取組みはいかがでしょうか？

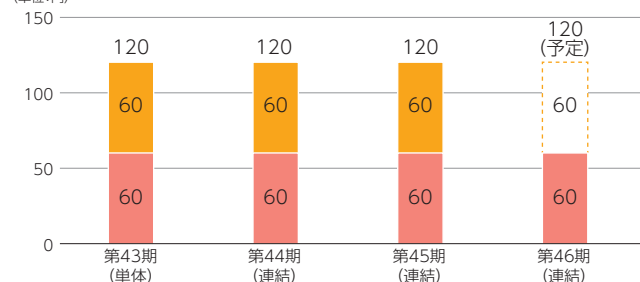
A

外食産業の動向については、東京オリンピック・パラリンピック以降、日本経済の情勢がどうなっていくのか、慎重な見極めが欠かせません。一方で、事業機会をとらえて機敏に投資を行うことも大切であり、時代の潮目が変わりつつある中、経営判断を機動的に行い、企業価値の向上に努めてまいります。

そして、時代の先々を見通した経営を通じて、株主さまへの還元に努めていきます。つきましては、これまで以上のご支援を賜りますよう、心よりお願い申しあげる次第でございます。

1株当たり配当金

(単位:円)



積極的な人材教育投資・新たな市場開拓 第2四半期における過去最高の売上高及び

第2四半期の ポイント

- ①「QSC向上」「安定的な国産食材の供給確保」「新たな市場開拓」により第2四半期における過去最高の売上高を獲得。
- ②営業利益は「原価率の改善」「水道光熱費の抑制」により前年同期より増益。
- ③環境保全への取組みとして7月より、お持ち帰り用のプラスチック製ストローとスプーンを廃止、生分解性樹脂のストローとバイオマスプラのスプーンへと順次切り替え。

売上高

42,568 百万円

(前年同期比4.2%増)



経常利益

4,247 百万円

(前年同期比6.1%増)



親会社株主に帰属する四半期純利益

2,782 百万円

(前年同期比6.1%増)

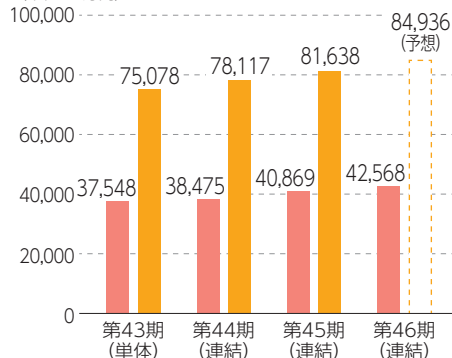


主要経営指標等の推移

第44期より連結決算に移行しております。

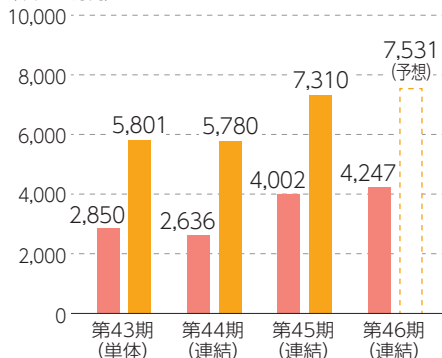
売上高

(単位:百万円)



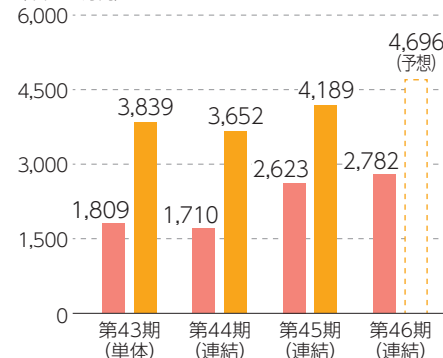
経常利益

(単位:百万円)



四半期(当期)純利益又は親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

(単位:百万円)



(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おきください。

を行った結果、客数・客単価が増加。 四半期純利益を獲得。

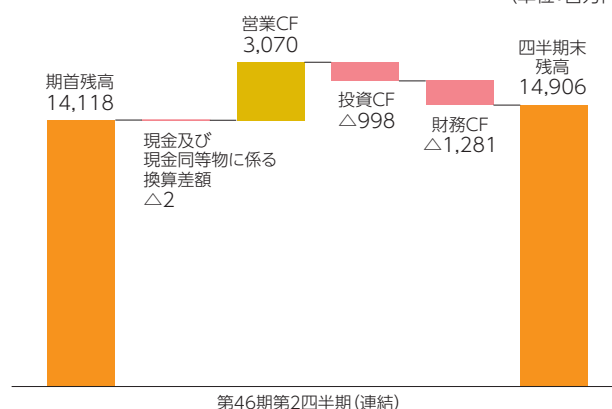
資産の状況

(単位:百万円)

	第45期末 (連結)	第46期第2四半期末 (連結)
流動資産	16,013	17,175
固定資産	47,937	48,903
流動負債	13,440	12,648
固定負債	3,637	3,523
純資産	46,872	49,906
総資産	63,950	66,078

キャッシュ・フローの状況

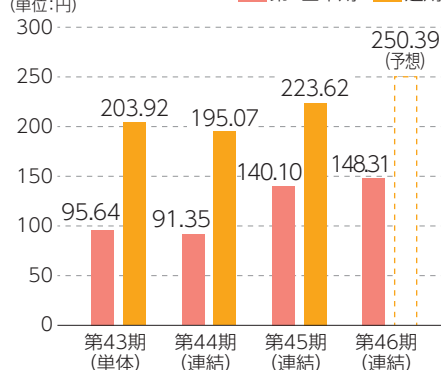
(単位:百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益

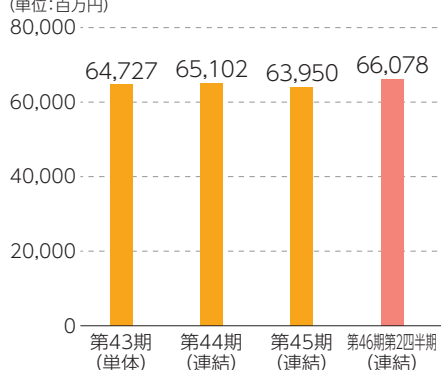
(単位:円)

■ 第2四半期 ■ 通期



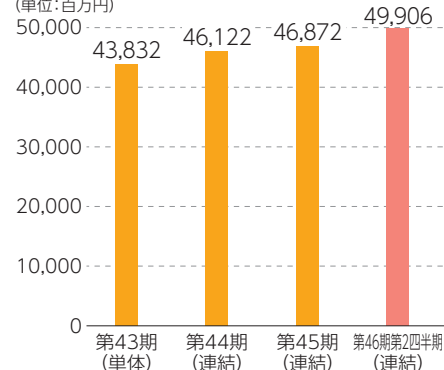
総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)



全席スタンディングスタイルの新業態1号店 「餃子の王将 Expressアトレ秋葉原店」オープン

当社は、事業のさらなる成長をめざして、創業以来、初めての挑戦となる全席スタンディングスタイルの新業態店舗1号店、「餃子の王将 Expressアトレ秋葉原店」を、2019年6月に東京・JR秋葉原駅前にてオープンしました。

当店は、駅直結の立地に対応すべく、「美味しくてスピーディ」を重視しています。そして、新業態に合わせて「餃子の王将 ひとくち餃子」や「かき揚げラーメン」などのオリジナルメニューを開発。食材や調理方法にこだわり、できたての手作りの

料理を厨房からカウンターへ直接ご提供するのが特長です。また、営業時間は朝6時から深夜1時までカバーすることで、お客さまのさまざまなライフスタイルに合わせたご利用が可能です。

当社では今後、大都市圏の駅構内や狭小物件などにおいて新業態を展開することで、事業規模の拡大を図ってまいります。



© Nacása & Partners Inc. FUTA Moriishi



© Nacása & Partners Inc. FUTA Moriishi



餃子の王将
ひとくち餃子



かき揚げラーメン

好調のデリバリーサービス、39店舗に拡大

当社は、2017年に日本最大級の宅配ポータルサイト「出前館」のシェアリングデリバリー®を試験導入して以来、業績が好調に推移しています。2019年9月末までに「出前館」を新たに1道7県で導入し、「Uber Eats (ウーバーイーツ)」と併せて計39店舗にサービスを拡大いたしました。

これは、お客さまへの利便性を向上させるとともに、10月から実施された軽減税率制度による、デリバリーサービスの需要拡大に対応した取り組みです。今後もお客さまのご要望に応じて対応店舗をさらに拡げてまいります。



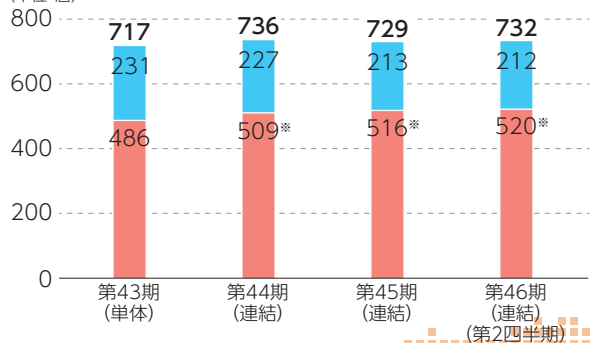
2019年
9月30日現在の
店舗数

全国 **732** 店舗

(直営520店* / FC212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)



直営新店

FC新店

(2019年4月～2019年9月)

イオン湯川店
(北海道函館市)



トナリエ榎・美木多店
(大阪府堺市)



ゆめタウンはません店
(熊本県熊本市)



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	2,263名 (連結)
子 会 社	王將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
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）	高 橋	正 哲
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:520店舗* FC店:212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

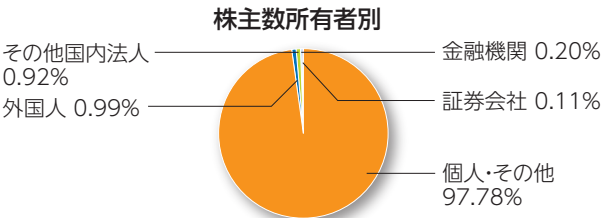
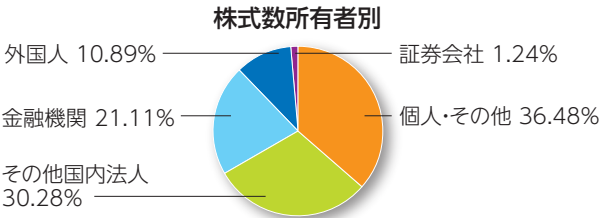
発行可能株式総数	90,000,000株
発行済株式の総数	23,286,230株
株主数	19,559名

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)	791	4.2
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
王将フードサービス取引先持株会	311	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)	289	1.5
吉田 英里	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4,522,190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日およ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およ 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、証券会社等にも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。

「配当金計算書」について
配当金支払いの際、送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社等にご確認をお願いします。なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましては、配当金支払いの都度、「配当金計算書」を同封させていただいております。
*確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

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」および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