



日本を美味しく



株主のみなさまへ

第45期 報告書

2018年4月1日から2019年3月31日まで

厳しい経営環境の中にあって、 数々の改革を推進し、増収増益を達成しました。



株主のみなさまにおかれましては、ますますご清栄のこととご拝察申し上げます。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45期(2018年4月1日から2019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、売上高が昨年2月より14ヶ月連続で同月比過去最高を更新(2019年4月1日現在)し、さらにすべての月で対前期比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。

今後も私ども役職員一同、事業のさらなる発展と社会への貢献に向けて、これまで以上に努めてまいります。つきましては、株主の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。

2019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 第45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45期は、業績として成果を挙げたことにとどまらず、この数年にわたる経営改革において、確かな手応えを感じた一年であったと考えます。新工場への設備投資が生産性や品質の向上に大きく寄与しているのに加え、人への投資についても従業員のモチベーションやスキルの向上へとつながっています。それとともに、データの分析に基づくさまざまな販売促進活動が功を奏し、売上げ・利益ともに拡大することができました。

この一年の市場環境において、外食業界は決して恵まれたものではなかったと考えます。お客様は特に料理の値ごろ感に対して、これまで以上に敏感になっています。すなわち、価格が単に安ければよいという状況は解消され、価値あるものには相応の支出をする風潮になった一方で、少しばかりの値上げであってもそこにお客様にとってのメリットが見えなければ厳しく評価される状況です。そのため、価格帯を下げるために無理なコストカットを行い、料理やサービスの質を落とすと、来客数がぐんぐんと減るといった傾向がうかがえます。昨今、業界に求められているのは、安易なコストカットによる低価格の料理ではなく、経営改革を通じた価値創造によるお客様が納得

する料理とサービスの提供にほかならないと考えます。

その点、当社における真心を込めた手作り料理の提供は、今後の外食産業において、価値創造につながる最たるものと捉えています。外食産業においても、機械やシステムによるオートメーション化を取り入れる傾向が加速していますが、その傾向が強まるほど、お客様は人のぬくもりを感じることでできる手作り料理を求めるのではないのでしょうか。この信念のもと、当社は独自のQSC(品質、サービス、クレンリネス)の向上を図り、さらなる価値創造に努めています。かような独自の価値創造を行う「餃子の王将」の競合は、他の価値観を有する同業他社や異業種ではなく、同じ価値観上にある「これまでの餃子の王将」であります。そして「これまでの餃子の王将」に対するさらなる改善に常に挑み、過去をしのぐ料理、サービスを提供することで、お客様に、より一層のご満足を提供していきたいと考えています。

Q 経営改革の具体的な成果について教えてください。

A ここ数年、にんにくや小麦粉などの原材料の国産化を進めてきたことで、原材料費の単価が上がっています。しかし、一方で現場において食材のロスの削減を徹底し

てきたことで、原価率はむしろ下がる傾向にあります。

人件費については、人への投資の観点から毎年、賃金の引き上げを実施したほか、働き方改革を進めていることで、時間での単価は上がっております。これに対しても、待遇の改善によって、従業員一人ひとりのやる気や定着率が高まり、それが生産性やサービスの向上をもたらし、結果的に業績アップに寄与していると考えます。

また、人への投資の一環として、現場で働く人が光り輝くことを目的として、「王将調理道場」による調理技術の向上、「王将大学」による店舗運営スキルの向上を図っています。「王将調理道場」では、これまでに延べ1,400名以上が研修に参加した結果、調理技術の向上に寄与しています。

閉店作業中の店舗の様子をのぞくと、以前には見られなかった、従業員が餃子を焼く鉄板をこれでもかというぐらいに綺麗に磨いている姿に遭遇します。QSC向上の取組みにより、当社の主力商品である餃子をより美味しく提供するための努力をしてくれており、成果は着実に現れています。

Q 原材料の国産化の取組みについて教えてください。

A 2014年10月、当社は餃子の主要食材および麵の小麦粉の国産化を発表しました。当初はコストや安定調達、品質確保などの面で課題がありました。そこで、私自ら産地に赴き、農家や農協の方々とは膝を交えて話し合い、課題の解決に努めてきました。にんにくの産地である青森県、小麦粉の産地である北海道など、各地の生産者の方々のたゆまぬご尽力により、現在では国産化への対応を着実に進めることができるようになりました。

また、愛媛県大洲市においては、放置された竹林が地域の問



題になる中、その有効利用の一環として、メンマの原料として活用する取組みを進めています。現時点では全消費量の一部に過ぎませんが、地元の方々のご協力を得て生産量の拡大を図っているところです。ある農家の方からは「収入の見込みが立ったことから、都会から息子が戻ってきて一緒にタケノコ栽培に取組んでいる」との喜びの知らせが寄せられました。

原材料の国産化を推進してきたことにより、お客様からは「餃子の皮の風味が増して美味しくなった」といったお声や、家族連れのお客様から「料理を子どもに安心して食べさせられる」といった好評を賜り、これまでの取組みが間違っていなかったと意を強くしております。また、生産者の方々には契約栽培をお願いしていることから、日本における農業振興の一端を担うことができていると思っています。

Q 第46期の取組みはいかがでしょうか？

A 今後の成長を見据えて、何より重視すべきは700店舗を超える既存店の一層の強化にあると考えます。外食産業の成長性を測る指標として新規出店数があることは

承知しておりますが、少子高齢化による人口減少を迎えるこれからの時代にあつては、品質を置き去りにして店舗数をやみくもに増やすことは成長とは言えません。既存店のQSC向上を基盤として徹底した価値創造に挑むことこそ、成長の礎であると考えます。特に第46期においては、すべての既存店の売上高を前期比増とすることを目標に掲げています。

他方で、既存店だけでは対応できていないニーズに対しては、新業態の開発も重要な課題です。当社では、女性を主なターゲットと想定した「GYOZA OHSHO」を関東、東海および関西で6店舗展開しています。今年3月には、東京のJR有楽町駅高架下に「有楽町国際フォーラム口店」を開店しました。一等地のオフィス街にて、こだわりの食材による料理と高品質なサービス、そして「ジャパニーズレトロ」を感じさせる空間とし、メニューも相応の単価設定にすることで、従来、坪単価の高い立地での出店が困難であった点を打開していく考えです。

今後は、こうした立地で「GYOZA OHSHO」を展開してブランド訴求を図る一方、既存の店舗の立地にはなりえなかった場所でサテライト店舗を設け、これを拠点としたデリバリー事業も展開していく考えです。第46期は、そのテスト期間と位置づけ、新たな収益モデルの確立を目指していきます。

加えて、今期はいわゆる「駅ナカ」店舗の展開にも挑戦します。「餃子の王将 Express」のブランドで、餃子、ラーメン、炒飯などメニューを絞り込んで、立食タイプの店舗を出店する計画です。1号店は東京のJR秋葉原駅構内を予定しています。

国内での新業態の開発に併行して、海外展開も着実に進めていく考えです。現在、台湾の高雄市で2店舗を展開し、いずれも好調に推移しています。4月27日には、台湾の最大都市である台北市へ新店を出店いたしました。店舗や料理の形態は「有楽町国際フォーラム口店」に準拠し、相応の価格帯で料理を提

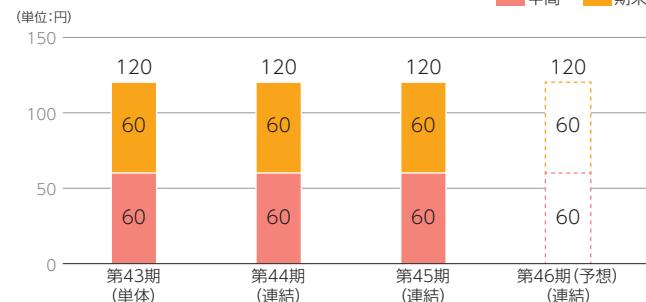
供する考えです。そして今後は、収益モデルの確立と現地の人材の育成、さらに現地資本との提携を模索していきます。まずは台湾にて地盤をしっかりと固めた後、東南アジアへの展開を想定しています。

Q 株主のみなさまにメッセージをお願いします。

A 当社は今後も、さまざまな経営改革を通じて確立してきた競争優位やガバナンスを基盤に、次なるステージへ向けて前に進み続けてまいります。現状の成果に甘んじることなく、経営改革も引き続き断行していく覚悟です。そして、未来を見据えた投資を持続的に行うとともに、株主のみなさまに対してはお約束をしている配当性向50%を目標とした配当を基本として還元を努めてまいります。さらには、株主のみなさまが当社の株式を保有することに誇りを持っていただける企業を目指してまいります。

これからも、役職員一人ひとりが自らの価値を高めていき、その総和として企業価値のさらなる拡大を追求してまいります。つきましては、これからも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



厳しい経営環境の中、中期経営計画に基づき 経営理念の実現に取り組んだ結果、過去最高

当期のポイント

- ① 人材教育投資による店舗QSCの向上、積極的な販売促進活動などの取組みにより客数が増加し、売上高は2018年2月から14ヶ月連続で同月比過去最高を更新中。
- ② 経常利益は、増収に加え、原価率の改善、人件費増加の抑制、水道光熱費の削減、減価償却費の減少等により前年同期比で26.5%の増益。
- ③ テイクアウトの販売強化と、潜在的な消費者ニーズが高いデリバリーサービスを拡大。

売上高

81,638 百万円 
(前期比**4.5%**増)

経常利益

7,310 百万円 
(前期比**26.5%**増)

親会社株主に帰属する当期純利益

4,189 百万円 
(前期比**14.7%**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。

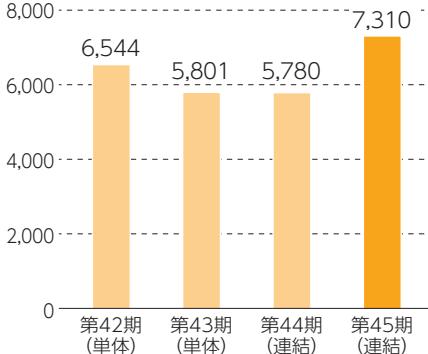
売上高

(単位:百万円)
100,000



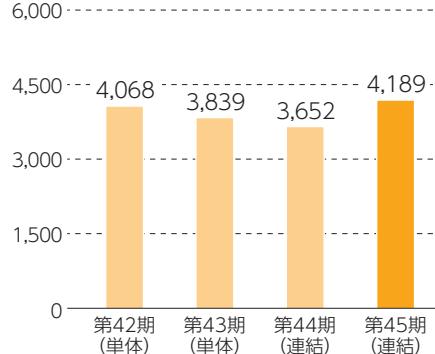
経常利益

(単位:百万円)
8,000



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)
6,000





き、 の売上高を獲得。

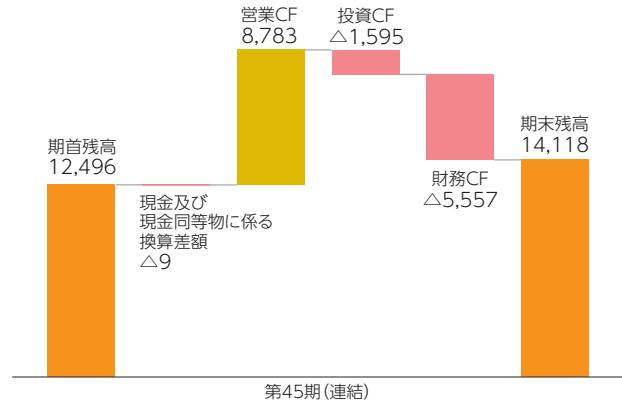
資産の状況

(単位:百万円)

	第44期末 (連結)	第45期末 (連結)
流動資産	14,245	16,013
固定資産	50,857	47,937
流動負債	15,034	13,440
固定負債	3,945	3,637
純資産	46,122	46,872
総資産	65,102	63,950

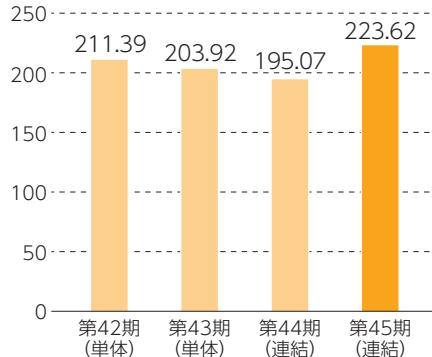
(注)「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を当連結会計年度の期首から適用しており、財政状態については遡及処理後の前連結会計年度末の数値で比較を行っております。

キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)



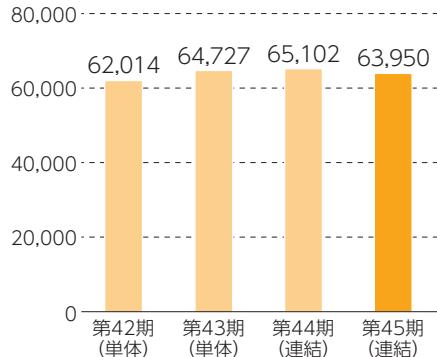
1株当たり当期純利益

(単位:円)



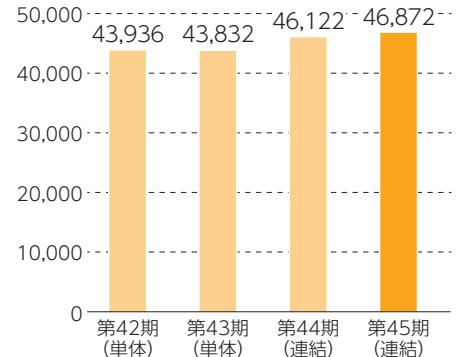
総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)



4月、台湾の最大都市である台北市に 「餃子の王将」を初出店



餃子の王将 台北統一時代店

2019年4月、当社子会社「王将餐飲服務股份有限公司」を通じて、台湾3号店となる「餃子の王将 台北統一時代店(以下、台北1号店)」を開店しました。台湾の最大都市、台北市では初の出店となります。

台北市はアジア屈指の大都市の一つであり、日本人も多数滞在しています。こうした恵まれた立地環境において、「手頃な価格でおいしいものを食べて楽しいひと時を過ごしたい」という台湾のお客様の希望をかなえるため、さらなる進化を遂げつつある「餃子の王将」の総力を結集して、出店を実現しました。

洗練された店舗デザインが大きな特徴であるとともに、提供する料理も「餃子の王将」ならではの味と品質を大切にしています。日本らしい中華だしをふんだんに使った深みのある料理や、健康に配慮した料理など、おいしいのはもちろんのこと、お客様が楽しさを

味わえる店舗を目指しています。

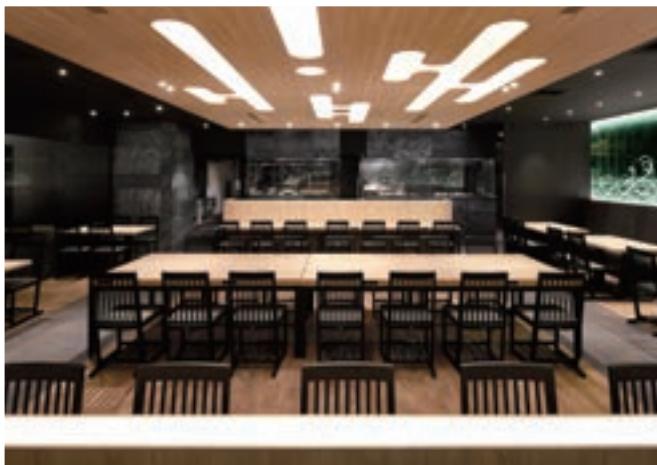
当社では今後、台北1号店を含めた3店舗をはじめとして、台湾におけるビジネスモデルを早急に確立した上で、多店舗展開に挑戦してまいります。これと併行して、現地での人材の育成に取組む一方、現地資本との提携を模索していくことで、台湾における事業拡大を図っていく考えです。そしてさらには、東南アジアでの事業の可能性も検討してまいります。

店舗名	餃子の王将 台北統一時代店
所在地	台北市信義区忠孝東路5段8号 統一時代百貨台北店B2F
店舗面積	78.4坪
客席数	82席
営業時間	日~木 11:00~21:30 金・土・祝前日 11:00~22:00



台北統一時代店 デザインコンセプト

同店のデザインは、「日本人には日常食となった『餃子の王将』の料理が進化発展し、それをくつろぎと特別感のある空間とともに提供する、台湾人にも日本人にも新たな発見がある店」がコンセプト。「GYOZA OHSO 有楽町国際フォーラム口店」のSTYLEをほぼそのまま導入し、「日式中華(日本で独自に発展した中華料理)」を表現する日本らしいビジュアルを具現化することを目指し、より多くの台湾のお客様に日本の中華を楽しんでいただけるようなデザインにしました。



PICK UP MENU



豆乳餃子鍋

色とりどりのたっぷり野菜と豆乳スープの餃子鍋。特製だしを使用した豆乳スープに、餃子の旨味が染み出ます。ヘルシーで健康志向な餃子を新提案。



野菜のせいろ蒸し

ホクホクに蒸された新鮮野菜にチーズを絡めました。ヘルシーでありながら、濃厚なチーズとボリュームたっぷりの野菜で満足のいく一品です。



CATCH UP
OHSO

3月、JR有楽町駅高架下に、 「GYOZA OHSO」が東京に初出店

GYOZA OHSO 有楽町国際フォーラム口店

©Nacasa & Partners Inc. FUTA Morishi

2019年3月、新たな客層の獲得を目指した新コンセプト店「GYOZA OHSO」の6店舗目となる有楽町国際フォーラム口店を開店し、東京初出店を果たしました。

同店は、他の「GYOZA OHSO」の特徴を踏襲しつつ、街との調和に配慮し、洗練された店舗デザインにより、女性のお客様が気軽に来店いただける食空間となっています。料理は美味しさと栄養バランスにこだわり、お値打ち感のあるランチセットをはじめ、豊富なメニューをラインナップしています。

テイクアウトのメニューも充実しており、看板商品の餃子をはじめ、同店オ

リジナルのランチボックスも用意しており、ビジネス街のお客様のニーズにお応えしています。

全34席というコンパクトな店でありながら、ロングシート席やスタンディングスペースを設けているため、グループでの利用や仕事帰りの立ち飲みなど、様々なシチュエーションに合わせた楽しみ方が可能です。

店舗名	GYOZA OHSO 有楽町国際フォーラム口店
最寄駅	JR有楽町駅 国際フォーラム口 徒歩2分
席数	34席+スタンディング
営業時間	月～土 11:00～深夜3:00(LO / 2:30) 日・祝 11:00～22:00(LO / 21:30)
所在地	東京都千代田区丸の内3-6-16



有楽町
国際フォーラム口店
デザインコンセプト

同店のデザインは、JR有楽町駅高架下という情緒ある特殊な立地を生かした「ジャパニーズレトロ」がコンセプト。駅のコンコースを想像させるアール形状の天井にはレトロアイコンで制作した「特注光造作」や煉瓦などを多用し、古き良き時代の哀愁漂う雰囲気仕上がっています。



PICK UP MENU

YRC* サラダ

紹興酒でマリネしたモツツアレチーズと国産野菜のサラダ。手作りのドレッシングはラー油を使用。パリパリに揚げた春雨とフライドオニオンがアクセント。

*YRCとはY:有 R:楽 C:町



YRC えびのチリソース(チーズ入り)

薄衣で揚げたプリップリの海老のチリソース。仕上げにチーズをまぶし、濃厚な味わいに。同店限定販売の「ペローニ*」によく合います。

*ペローニとはイタリアのローマで誕生した、プレミアムイタリアンビール



テレビCMをリニューアル、 タレントのケンドーコバヤシさんを起用

新規顧客の獲得を目的に、餃子の王将「ワンバン喰い※」
提唱者であるケンドーコバヤシさんを起用したテレビCMに
リニューアルしました。新CM「レッツワンバン」篇では、ケンドー
コバヤシさんに餃子の王将店内で焼き立て餃子を「ワンバン喰い」
していただきました。「お持ち帰り生餃子」篇では、「餃子は
焼き立てアツアツが一番美味しい」、そんな餃子の美味しさ
の本質を伝えながら、楽しく明るい家族の日常を描いたストー
リーに上げています。今後も、さらなる認知拡大のため、積極
的にブランドイメージを構築してまいります。

※ワンバン喰い：餃子にタレをたっぷりつけて、ご飯の上にワンバウンドさせて食
べること

●「レッツワンバン」篇



下記QRコード
から視聴いた
だけます。



●「お持ち帰り生餃子」篇



下記QRコード
から視聴いた
だけます。



平成の終わりに、昭和感が満載の デュエットソングを公開

昭和感が満載のデュエットソング『二人の餃子』
と、謎のデュオ「モッチとパリー」を起用したプロモ
ーションビデオをYouTubeなどで公開しました。これ
は、昭和および平成の時代を通じて、お客様のご愛
顧に感謝するとともに、次の時代もご期待に応える
という思いを込めて制作しました。当デュエットソ
ングはカラオケのJOYSOUNDでも配信中です。

●二人の餃子(レシピ編)



下記QRコード
から視聴いた
だけます。



●二人の餃子(カラオケ編)

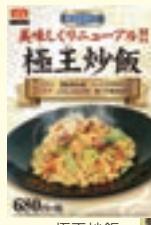


下記QRコード
から視聴いた
だけます。



大好評の「極王シリーズ」をさらに 美味しくリニューアル

「極王シリー
ズ」がこの度、さ
らに美味しくな
りました。「極王
炒飯」は、こだわ
りの玉子で炒め
た国産米、鮭の旨味、みずみ
ずしいレタス、燻した香味豚バラなどが特徴です。「極
王焼そば」は、特製XO醤と白醤油の風味を加えたワン
ランク上の一品です。「極王天津飯」は特製醤油ダレと
ダブル玉子仕立ての深いコクと旨味際立つ一品です。
いずれも販売好調なメニューとなっています。



極王炒飯



極王焼そば



極王天津飯

店舗のご案内

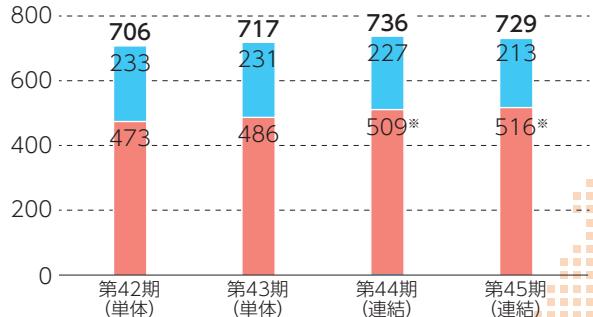
2019年
3月31日現在の
店舗数

全国 **729** 店舗

(直営516店* / FC213店)
(※餃子の王将 高雄漢神巨蛋店、高雄漢神成功店
(台湾)を含む。)

店舗数の推移

(単位:店)



■ 直営新店

■ FC新店

(2018年4月~2019年3月)

4号仙台中田店
(宮城県仙台市)



124号神栖店
(茨城県神栖市)



プレティ西神中央店
(兵庫県神戸市)



四ツ橋店
(大阪府大阪市)



354号館林店
(群馬県館林市)



会社概要

商号	株式会社王将フードサービス (英文名) OHSHO 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	2,209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 (2019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)	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:516店舗* FC店:213店舗 (※餃子の王将 高雄漢神巨蛋店、高雄漢神成功店 (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	18,774名

大株主の状況

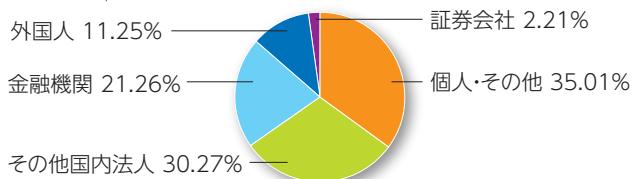
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
アサヒビール株式会社	2,053	10.9
ジャパンフードビジネス株式会社	1,400	7.5
アリアケジャパン株式会社	1,100	5.9
加藤 梅子	611	3.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	605	3.2
加藤 ひろみ	602	3.2
公益財団法人加藤朝雄国際奨学財団	528	2.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	435	2.3
王将フードサービス取引先持株会	306	1.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	283	1.5

(注)1. 千株未満は切り捨てて表示しております。

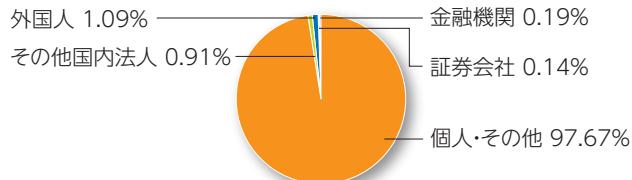
2. 当社は、自己株式4,528,455株を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

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。

「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きます。

*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