



# 株主のみなさまへ

## 第43期 報告書

平成28年4月1日から平成29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

創業50周年を節目とし、「攻めの経営」を加速していきます。



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、厚くお礼申し上げます。

さて、第43期(平成28年4月1日から平成29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。

当社は、おかげさまで本年12月に創業50周年を迎える運びとなりました。これもひとえにみなさまのお力添えの賜物と感謝いたします。

私ども役職員一同は、企業倫理を遵守するのはもちろんのこと、刷新した経営理念を踏まえて、今後より一層社業の発展に努める所存です。つきましては、今後とも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。

平成29年6月

代表取締役社長 渡邊 直人

**Q** 創業50周年を迎えるにあたり、  
経営に込めた思いをお聞かせください。

**A** 半世紀にわたる長い歴史の中で、さまざまな荒波を越えて700店舗超の事業規模を築くまで成長することができました。私自身、昭和54年(1979年)に定期採用の1期生として入社して以来、創業者をはじめとする諸先輩の薫陶を受けて、人として成長をさせていただくことができたと思っています。

創業者から創業当時の思いについて、「お客様に、安く美味しいものをお腹いっぱい食べていただくことだ」と聞き、今日に至るまでその思いをいかに叶えるかを第一に業務に取り組んでまいりました。まさに一心不乱になってお客様に喜ばれる日常食の提供を目指した結果、数多くのお客様をはじめ、従業員やお取引先、そして株主・投資家のみなさまのご支持をいただいて今日の当社を築くことができました。

幅広いご支持に対する「感謝」をこれからも大切にして、新たな経営理念で掲げた「お客様から褒められる店」を一途に追求することで、次の50年を見据えた持続的成長を目指したいと考えています。

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。

**Q** 当期の市場環境と取り組み、  
業績をご説明ください。

**A** 当期は、前期までに取り組んだコーポレート・ガバナンス体制の構築を踏まえて、「攻めの経営」に転じた一年でありました。

市場環境は、天候不順による野菜など食材価格の高騰をはじめ、外食業界における競争の激化、人手不足による影響など厳しい状況が続きました。

こうした中、当社は「社会的使命」を明文化し、その一環として、お客様満足の上なる向上を目指すとともに、労働環境の整備を進め、従業員の幸せの追求に尽力しました。この中には、東松山工場の本格稼働によって店舗の作業効率化を図るとともに、新型店舗の出店によって女性従業員がさらに活躍できる場を提供するなど積極的な展開を図ってまいりました。

当期は出店計画を慎重に進めた結果、業績は当初計画をやや下回り、減収減益となりました。

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 「攻めの経営」に向けては どのような施策を実行されましたか。

A 「攻めの経営」を進めるため、組織改編を大胆に行い、全役職員が営業店舗への貢献を目指す組織体制としました。そして、営業部門、間接部門を問わず、全員で「お客様から褒められる店」づくりを意識した業務へと改革を進めました。

収益の拡大に向けては、商品ラインナップの充実などを通じて物販事業を強化したほか、インターネット通販にも乗り出しています。加えて、当社にとって大きな挑戦である海外事業に取り組み、台湾に現地子会社を設立いたしました。

こうした新たな取り組みを加速するにあたり、店舗、工場および本社など社内の各部門から人員を選抜した「クロスファンクションチーム」を結成し、組織横断の力を活かして、課題の解決や新たな価値の創造に挑んでいます。

結成したチームには、「料理品質向上」をはじめ、「人事制度・教育制度」「設備・機器・生産性向上」「販促企画・効果的マーケティング」などがあり、それぞれが従来の発想にとらわれることなく、課題の抽出や解決に取り組んでいるところです。チーム内で議論した成果は、社長報告会で経営トップに提案することで、いずれの課題についても革新的で実効性のある取り組みを目指しています。

今後、チームの活動をより活発にするとともに、必要に応じて新たなチームを結成することで、業務改革をさらに強化し、攻めの経営に取り組んでまいります。

### Q 中長期の事業展望について、 課題と取り組みを教えてください。

A 本稼働から約1年が経過した東松山工場については、約500店舗分の餃子を生産することが可能になっています。完全自動化による成形餃子の生産によって、店舗業務の軽減や効率化に貢献しており、大きな成果をあげています。ただし、稼働率については曜日によって差があり、稼働率と生産性のさらなる向上が課題と認識しています。今後、東日本地区での新規出店や物販事業の強化を図ることで、稼働率の向上につなげていきます。

海外事業への挑戦については、1号店を出店した台湾市場で収益を確保する仕組みづくりに注力します。現地のお客様の嗜好に即したメニューづくり、味付けに配慮しつつ、焼餃子をはじめとして、いわば和食といえる日本で培った中華料理を海外の市場に広めていくことで、新たな収益基盤の確立を目指します。

海外事業への挑戦をきっかけにして、国内事業における料理の見直しにも着手しています。本社内に料理研究を行う施設を新設し、時代の先を見据えたメニューのあり方、味付け、栄養などの観点から再検討していく考えです。

このほか、中長期にわたる持続的成長には人材の確保と育成が欠かせません。従業員一人ひとりのレベルアップを促すことで、全社一丸となってお客様満足を追求してまいります。

## Q 来期の取り組みをお聞かせください。

A 創業50周年に対する「感謝」の気持ちをお客様にしっかり伝えることが重要と考えます。そのため、さまざまな販売促進やイベントを実施していく考えです。ここでは「クロスファンクションチーム」からの提案を重視し、柔軟な発想のもとでアイデアを生み出し、形にしていきます。また、こうした取り組みを通じて、人材の育成につなげていくことが大切だと考えます。

「攻めの経営」については、物販事業やインターネット通販などを加速させていきます。たとえば、京都高島屋に当社で初の試みとなる持ち帰り餃子専門店「GYOZA OHSHO 京都高島屋店」をオープンしました。国内屈指の老舗百貨店に出店できたことは、当社のブランド価値向上に大きく寄与するものと思われまます。ここでの成功を実現するとともに、多店舗展開を視野に検討していきます。

ブランド価値という点では、インターネットの活用もまた重要です。昨年から取り組んでいるレシピサイト「クックパッド」との提携が予想以上の効果を上げており、今後も継続してさまざまな取り組みを行い、「餃子の王将」ブランドの価値向上を目指してまいります。

もちろん、主たる事業である店舗運営においては、創業の精神を堅実に守るとともに、時代の変化に応じた新たな価値の追求によって「お客様から褒められる店」の実現に引き続き邁進いたします。

## Q 最後に株主のみなさまにメッセージをお願いします。

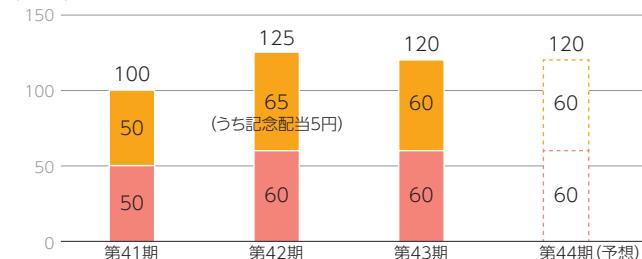
A 当社は今、持続的成長を見据えた変革の時代に突入しています。この中では、創業の精神や日常食としての位置づけという変わらない価値をしっかり守る一方、お客様ニーズの変化に伴ってメニューや業務オペレーションなどを変えていく必要があります。ここ数年、取り組んできた業務改革をさらに一歩進めて、新たな「餃子の王将」を築いてまいります。

それとともに、企業の社会的使命として、お客様はもちろんのこと、正規、非正規を問わず従業員の「幸せ」をいかに追求していくかが経営者にとっての大きな課題であると考えます。社会の公器として企業はどうあるべきか、常に真摯に考え、経営理念の実現に邁進してまいります。

今後とも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。

### 1株当たり配当金

(単位:円)



# 労働時間の短縮や3年連続のベース労働環境の整備を継続的に実施、売

当期の  
ポイント

- ① 営業利益はベースアップ等の人件費増加や運送費の増加等により減益に。
- ② 50周年の節目に向け海外進出に挑戦、台湾に1号店を出店。
- ③ 2期連続で総還元性向100%を達成、平成30年3月期より株主還元方針を配当性向50%に変更。

売上高

**75,078** 百万円   
(前期比0.3%減)

経常利益

**5,801** 百万円   
(前期比11.4%減)

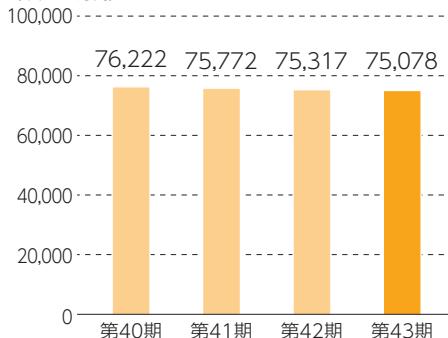
当期純利益

**3,839** 百万円   
(前期比5.6%減)

## 主要経営指標等の推移(単体)

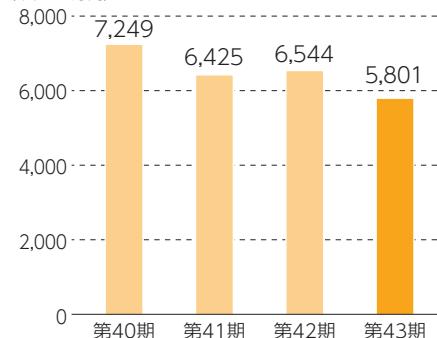
売上高

(単位:百万円)



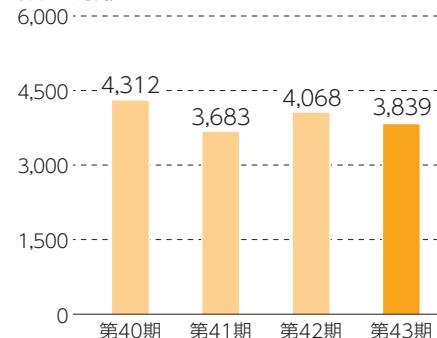
経常利益

(単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)





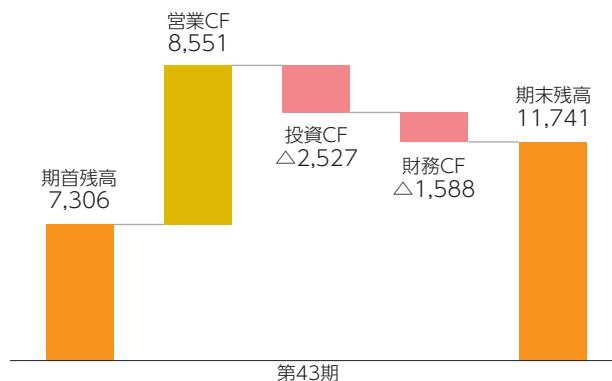
# アップなど 上高は前期比で微減に

## 資産の状況

(単位:百万円)

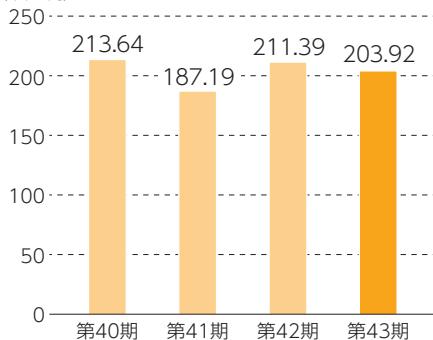
|      | 第42期末  | 第43期末  |
|------|--------|--------|
| 流動資産 | 9,327  | 13,736 |
| 固定資産 | 52,686 | 50,991 |
| 流動負債 | 13,829 | 17,501 |
| 固定負債 | 4,248  | 3,393  |
| 純資産  | 43,936 | 43,832 |
| 総資産  | 62,014 | 64,727 |

## キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)



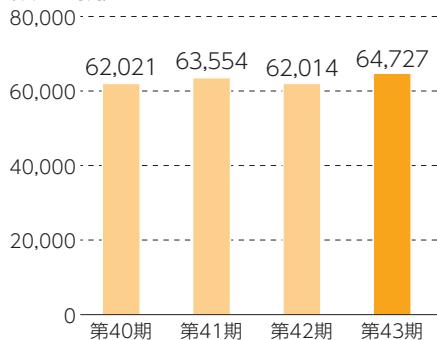
## 1株当たり当期純利益

(単位:円)



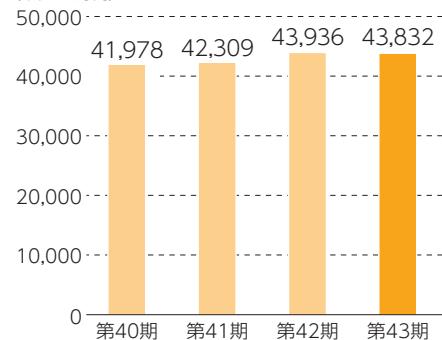
## 総資産

(単位:百万円)



## 純資産

(単位:百万円)



# 台湾1号店を出店、焼餃子



## 親日度の高い高雄市内に出店、 今後の海外展開を見据えた第一歩に

当社は、中長期にわたる事業の成長を見据え、海外ビジネスに挑戦しています。その第一歩として台湾への進出を決定し、1月に現地子会社、王將餐飲服務股份有限公司を設立しました。そして市場調査を行った結果、台湾南部の中核都市である高雄市を選定しまし

た。同地において高い人気を誇り、著しい成長を継続している「漢神巨蛋購物廣場(漢神アリーナショッピングプラザ)」へ、台湾1号店を4月にオープンいたしました。

高雄市は古くから日本と友好関係が深いことで知られています。地元では、和食に対する関心も高いことから、焼餃子をはじめとして、当社が日本で独自に発展させた「和食としての中華料理」が受け入れられると確信しています。

今後は日本における「餃子の王將」をベースに、焼餃子をはじめとするメニューなどを提供するほか、同店に限定したメニューも開発していくことで現地のお客様のニーズに的確に答えていく考えです。



漢神アリーナショッピングプラザ

台湾

台北市

高雄市

# を和食として世界へ発信

## 「和食としての中華料理」と 日本流のおもてなしが特長

「餃子の王将 高雄漢神巨蛋店」は、漢神巨蛋購物廣場の4階にあり、客席数は72席となっていて「クールジャパン」をコンセプトに設計され、王将の料理を日本食として受け入れていただきたい思いから、あえて日本のイメージを強調した店づくりとなっています。

調理スペースは店舗中央に据え、カウンター席から調理風景が見えるように工夫したことで、シズル感を演出するつくりとなっています。また、料理については「餃子の王将」をベースとしつつ、台湾のお客様の嗜好に配慮することで、日常食として末永くご愛顧いただけるように工夫しています。



オープニングセレモニーの様子

### 高雄漢神巨蛋店 人気セットメニュー

#### 餃子セット▶

日本の食文化を台湾へ  
台湾では主食である餃子を、  
あえて白飯と一緒に提供し  
日本流の食べ方を提案



#### ◀セレクトセット

好みに応じて自由自在

6種類の一品料理より、  
お好みの品を3種類選べる  
1番人気のセットメニュー

CATCH UP  
OHSO

当社初の持ち帰り餃子専門店

# 「GYOZA OHSO 京都高島屋店」をオープン



河原町通

四条通

★  
GYOZA OHSO  
京都高島屋店



## 京都高島屋店限定! プレミアム餃子を販売中

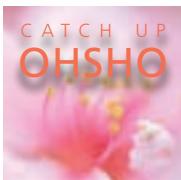
店頭では、おなじみの焼餃子と生餃子をはじめ、にんにくゼロ餃子、さらには京都高島屋店限定の「プレミアム餃子」をラインナップしています。「プレミアム餃子」は、定番の焼餃子に比べて、肉を増量し、餡を2割増しとしています。また、肉汁の旨味を活かしているほか、かつおだしや昆布だしによる和風の風味が特徴です。



当社は、2月に京都高島屋の地階・惣菜売場に「GYOZA OHSO 京都高島屋店」をオープンしました。百貨店の惣菜売場ならびに持ち帰り餃子専門店の出店は、当社として初の試みです。

京都高島屋は、市内の一等地に店を構える老舗百貨店であり、地元のお客様から絶大な信頼を得ています。当百貨店に出店できたことは、同じ京都創業の企業として光栄です。

同店は、ジャパニーズカジュアルをコンセプトとして、新たな時代を見据えブランド価値を向上していきます。



当社の特例子会社

# 株式会社王将ハートフルを設立

当社は、ダイバーシティを推進するため、障がいの有無にかかわらず、誰もがそれぞれの能力を最大限に発揮できる職場環境の整備を進めています。

その一環として、2月に特例子会社の株式会社王将ハートフルを設立しました。ここでは、障がいのある方が食材の加工やクリーニング作業を担います。業務を進めるにあたっては、従業員の育成・指導を充実させることで、一人ひとりの個性を尊重し、誰もが働きがいを実感でき、自立を目指せる職場としています。

今後、当社および王将ハートフルの従業員がともに力を合わせて、「お客様から褒められる店づくり」に邁進してまいります。

## 特例子会社とは？

障がいのある方の雇用の促進および安定を図るため、事業主が障がいのある方の雇用に配慮した子会社です。一定の要件を満たすことで、その子会社に雇用された従業員を親会社に雇用されたものと見なすことができます。これによって、障がいのある方の雇用機会を確保することができるほか、障がいの特性に配慮した職場環境を整備できます。

## キャベツの加工



餃子の餡に不可欠なキャベツの下処理加工として、キャベツの作業ラインへの投入、外葉や芯の除去、検品、清掃を行います。久御山工場では、一日に餃子約120万個分のキャベツを処理しています。

## クリーニング作業



各店舗や工場から届く使用済みのユニフォームを洗濯します。業務用の洗濯機・乾燥機を用いてクリーニングした後、アイロンがけをして、店舗や工場ごとにサイズや枚数を仕分けして配送します。

### ■ 株式会社王将ハートフル 会社概要

|      |                       |
|------|-----------------------|
| 所在地  | 京都市山科区西野山射庭ノ上町294番地の1 |
| 設立   | 平成29年2月               |
| 代表者  | 代表取締役社長 渡邊 直人         |
| 資本金  | 3,000万円               |
| 株主   | 株式会社王将フードサービス100%     |
| 事業内容 | 食材の加工、クリーニング業務、その他    |
| 勤務地  | 久御山工場                 |



### ご家庭でも「餃子の王将」の味を 物販事業を拡大中

日本全国のお客様へ当社の味をお届けしたい。その思いから、店頭や量販店での物販事業を随時拡大しています。店頭販売では、「餃子の王将 生麺」に加え、新たに愛媛県産の「ゆず」を使用した「ゆず風味餃子のたれ」、おなじみの「辣油」、さらには「餃子のたれミニパック」、味付塩コショウ「王将マジックパウダー」の販売を開始しました。今後もお客様のご要望を踏まえ、物販事業の拡充を図ってまいります。



### おかげさまで創業50周年 全国の店舗でフェアを開催

当社は本年12月に創業50周年を迎えます。お客様の長年にわたるご愛顧に感謝して、記念のロゴマークを作成したほか、全国の各店舗でさまざまなフェアを開催する計画です。その第一弾が創業50周年特別メニュー企画。4月は「ほうれん草と玉子炒め」、5月は「レバーとにんにくの芽炒め」を販売しました。今後も特別メニューを順次販売するほか、記念企画の実施も予定しています。どうぞご期待ください。



### クックパッドとのタイアップが好調 第2回レシピコンテストを開催

当社は、国内最大のレシピサイト「クックパッド」と提携して、当社製品を活用したアレンジレシピのコンテストを開催しています。第2回は「餃子の王将 生麺」をテーマに実施。多数のご応募の中から厳正な審査によってグランプリなどの各賞を決定しました。各受賞作は「クックパッド」のウェブサイト内で発表されました。



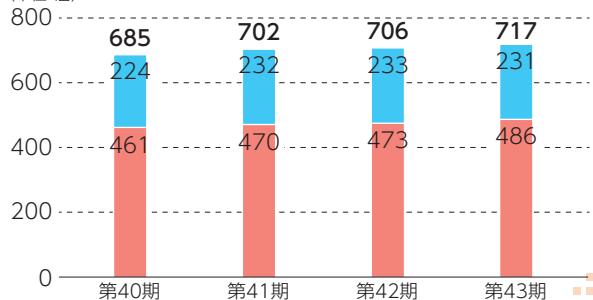
## 店舗のご案内

平成29年3月31日現在の  
店舗数

全国  
**717**店舗  
(直営486店 / FC231店)

### 店舗数の推移

(単位:店)



直営新店

直営リニューアル店

FC新店

FCリニューアル店

(平成28年4月～平成29年3月)

高崎中泉店  
(群馬県高崎市)



行徳駅前店  
(千葉県市川市)



谷町八丁目店  
(大阪市中央区)



弁天町市岡店  
(大阪市港区)



## 会社概要

|        |  |
|--------|--|
| 商号     | 株式会社王将フードサービス<br>(英文名) OHSO FOOD SERVICE CORP. |
| 創業年月日  | 昭和42年12月24日                                    |
| 設立年月日  | 昭和49年7月3日                                      |
| 主な事業内容 | 中華料理等飲食店の経営及び食料品の製造販売                          |
| 資本金    | 8,166,383,816円                                 |
| 従業員数   | 2,158名   |

## 役員 (平成29年6月28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     | 池田 直子 |
| 取締役       | 杉田 元樹 |
| 取締役       | 門林 弘  |
| 取締役(社外)   | 渡邊 雅之 |
| 取締役(社外)   | 稲田 旭彦 |
| 取締役(社外)   | 関島 力  |
| 常勤監査役(社外) | 高橋 正哲 |
| 監査役(社外)   | 中谷 健良 |
| 監査役(社外)   | 原 哲也  |

## 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<br>2丁目11番地 協友ビル3階 |
| 地区本部  | 九州地区本部 福岡市東区松島3丁目7番13号               |
| 工場    | 久御山工場 京都府久世郡久御山町<br>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:486店舗 FC店:231店舗                  |



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      | 17,908名     |

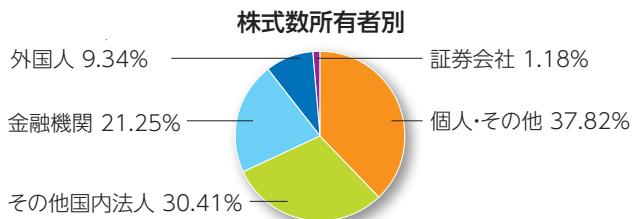
## 大株主の状況

| 株主名                                    | 持株数(千株) | 持株比率(%) |
|--|---------|---------|
| アサヒビール株式会社                             | 2,053   | 11.0    |
| 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     |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社                   | 567     | 3.0     |
| 公益財団法人 加藤朝雄国際奨学財団                      | 528     | 2.8     |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社                     | 438     | 2.3     |
| BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND | 412     | 2.2     |
| 王将フードサービス取引先持株会                        | 296     | 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4,563,459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<br>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<br>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<br>三井住友信託銀行株式会社                                       |
| 郵便物送付先         | 〒168-0063<br>東京都杉並区和泉二丁目8番4号<br>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)<br>取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および<br>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 <http://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。

## 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」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<br>(「株主様ご優待お食事券」は当社商品の生ラーメンパックとの交換も可能) |
|---------|----------------|---|
| 9月末、3月末 | 100株以上200株未満   | 1,000円分 500円券2枚を贈呈                          |
|         | 200株以上500株未満   | 1,500円分 500円券3枚を贈呈                          |
|         | 500株以上1,000株未満 | 3,000円分 500円券6枚を贈呈                          |
|         | 1,000株以上       | 6,000円分 500円券12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                   |