



株主のみなさまへ

# 第51期 中間報告書

2024年4月1日から2024年9月30日まで

# CHALLENGE 2024



株主のみなさまにおかれましては、当社事業につきまして、平素より格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、第51期中間期(2024年4月1日から2024年9月30日まで)の決算が確定しましたので、ご報告申し上げます。

上半期は原燃料費や人件費の高騰が顕著であるとともに、労働人口の減少による人手不足、さらには消費者の節約志向が強まっているなど、飲食業界に対して強い逆風が吹いております。

しかしながら、当社では価値ある商品をリーズナブルに提供するという一貫した方針のもと、主要商品のレシピの更なる改良、調理及び接客スキルの向上、各種キャンペーンの展開など、あらゆる施策に全社を挙げて取り組んでおります。その結果、第51期中間期の売上高は、過去最高を更新し、営業利益は、様々なコストアップが続く中、4年連続で増益を達成することができました。

当社は新中期経営計画のもとで、価値の更なる創出と持続的成長をめざしております。つきましては引き続きご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2024年12月

代表取締役社長 渡邊 直人

「ゴールはずっと先にある。  
情熱が最高のエンジンだ。  
おいしい力が、未来を変える。」の  
スローガンのもと、企業価値の  
更なる創出に邁進してまいります。

## 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。

株式会社王将フードサービス

## 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。

株式会社王将フードサービス

## Q 上半期の市場環境及び経営に対する 姿勢について教えてください。

2024年度の上半期を振り返りますと、飲食業界における競争力の差が顕著になっています。消費者のみなさまが求める価値に対して、企業としてどのように応えていくのかという課題に、継続して応えている企業とそうでない企業との差が明確になっています。

食のトレンドに対する変化の速度が大きくなる中で、少しでも対応に後れを取ると業績に悪影響が出かねない状況にあると考えます。お客様が求める「おいしい料理」にしましても、5年、10年という時間軸の中で微妙に変化しています。そのため、お客様が求めている「おいしさ」とは何かを常に正確に把握し、提案していく姿勢が欠かせません。

時代のニーズに遅れるわけにいかず、かといって先に進みすぎて的を外しかねないところに飲食業界の難しさがあります。

この上半期において、当社は経営の原理原則を踏まえ、企業としてなすべきことに全社を挙げて取り組んでまいりました。その中では調理レシピや業務マニュアルを今一度見直し、ブラッシュアップを行いました。こうした取り組みの地道な積み上げこそが、料理やサービスにおける歴然とした差につながって

いると、私は確信しています。コロナ禍を含めて、4度にわたる価格改定を決断し、その度に客数の減少を懸念したものの、結果としてお客様の厚い支持を賜り、客数が減るところが増加し続けていることについて、我々の取り組みは決して間違っていないと自信を深めています。

## Q 上半期の取り組み及び業績を 教えてください。

2024年の年初から「餃子の王将をもっとおいしくchallenge 2024」を掲げて、QSC(品質・サービス・清潔さ)の更なる向上に注力してきました。中でも、餃子をはじめとして主要メニューのレシピを改良し、よりおいしさを追求することで、お客様に価格以上の価値を提供する努力を重ねてきました。レシピの改良にあわせて、王将調理道場での実地の調理研修やオンライン研修を実施しました。上半期における調理従事者のオンライン研修の延べ受講者は12,000名を超え、知識研修は3,000名を超えました。このほか、接客やマネジメントなどの研修も継続して実施し、業務スキルの向上に寄与しています。

ここ数年、大きな成果を上げている販売促進の施策については、「ぎょうざ倶楽部」の会員数が120万名を突破し、お客様感謝キャンペーンなどを通じて、収益の拡大に貢献しています。

加えて、テイクアウト、デリバリーの需要も増加傾向にあります。2024年6月からは自社で構築したテイクアウトの予約システムを稼働させており、収益拡大をもたらしているほか、お客様の利便性の向上、店舗従業員の負担軽減にもつながっています。

こうした施策が相乗的に成果を上げていることから、上半期の売上高は前年に続き過去最高を更新しました。また、32か月連続で同月比過去最高売上を更新中です。なお、前年比増収としては、4年連続での達成となります。

また、営業利益についても、原材料や水道光熱費、物流費などの高騰が依然として続くという厳しい環境に加えて、過去最高の賃上げなど人的投資を積極的に実施したにも関わらず、増益を達成することができました。前年比増益としては、こちらも4年連続での達成です。

### **新たな中期経営計画に込めたお考えをお聞かせください。**

当社の中長期的な成長を実現していくためには、長い目で市場の変化を正確に捉え、変化に対応していく必要があります。かつて日本の高度成長期においては、安くてボリュームのある料理が求められました。その後、飲食業界は数十年にわたって生産性向上、コストダウンに傾斜した経営が中心となってきました。利益を上げる観点から重要である一方、顧客満足という観点からの価値の創出が十分ではなかったように感じます。ひたすらコストダウンに走ってきた結果、優秀な人材が業界に定着しない状況が生じています。そして、コロナ禍に直面したことで飲食業界が抱える課題が一気に噴出しました。今や低価格志向やコストダウンの追求だけでは飲食業界は成り立たない時代となっています。

こうした現状を踏まえて、当社は時代の先を見すえた取り組

みを加速させています。前中期経営計画における営業、フランチャイズ、店舗開発、販売促進など各種の戦略の成果を踏まえて、新たな中期経営計画を策定しました。QSCレベルの更なる向上をはじめ、マーケティングの強化、海外事業の拡大、製造面における安全性・生産性の向上を意図した設備更新、DX推進、人材育成、そして資本コストを意識した経営に至るまで、経営のあらゆる面においてイノベーションを促進してまいります。

現時点で特にお伝えしたいのは、国内1,000店舗体制に向けた取り組みです。関東を中心とした東日本地区や京阪神地区を重点として、新中期経営計画の期間中に計画的な新規出店を展開してまいります。さらに、既存店のリロケート(移転・建替え)も推進します。

関東方面については、立地の調査がすでに進んでいて、現時点で約300か所以上の候補拠点を選定済みです。今後、立地をさらに精査した上で出店計画を実行していく考えです。あわせて、各工場の生産体制の強化、店舗拡大に伴う人員の採用、育成を進めていきます。

今後も引き続き既存店の価値向上を着実に進める一方、1,000店舗体制に向けた取り組みを加速させていくことで、みなさまのご期待にしっかり応えてまいります。

### **下半期の業績向上をめざした取り組みはいかがでしょうか？**

各種の施策が着実に成果を上げている中、引き続きQSCの向上に邁進してまいります。中でも人的資本への投資に注力していきます。その一つとして調理に関する研修をさらに強化する考えです。具体的には調理師免許の取得者を全体の約60%に相当する1,200名にまで高めていきます。私の思いとしては、調理に関わる全従業員が調理師免許を取得し、プロの

# 「ゴールはずっと先にある」 国内1,000店舗体制に向けた 取り組みを加速



集団としてお客様にさらに価値の高い料理を提供できる体制を一日も早く構築したいと願っています。

そのためには、従業員に対する待遇改善が重要な課題の一つです。これについても当社は前中期経営計画で着実に取り組んできました。賃上げ及び賞与の引き上げを継続して実行したほか、初任給の金額において2024年度で業界トップクラスを実現しました。こうした人的資本への投資を通じて、収益性の拡大のみならず、従業員から「王将フードサービスで働くことが一番の幸せ」と言っていただけの企業をめざすことが経営者としての使命と考えます。

第51期の通期の業績見通しにつきましては、物価や人件費の高騰など不確定要素があるものの、中間期を終えた時点で業績はほぼ計画通りとなっており、期首に掲げた予想を据え置いております。また、株主還元につきましては、引き続き向上に努めてまいります。なお、9月30日を基準日として株式分割を実施し、投資単位当たりの金額を引き下げるとともに、株主優待制度の拡充を決定しました。

## **Q 株主及び投資家のみなさまに向けて 抱負をお願いいたします。**

日本においては人口減少、少子高齢化に直面し、これから先の飲食業界は厳しくなる一方といった悲観的な論調が多いように感じます。しかし、私が思うに、高齢のお客様の割合が

増える中で、その市場に応じたメニューやサービスのあり方を追求していくことで、活路を見出すことができると信じています。

特に、当社が提供している中華の日常食に関しては、おいしいものをリーズナブルに提供するという姿勢がますます求められるはずです。昔ながらのいわゆる「町中華」の良さを持ちつつ、人手を介した質の高い料理、サービスに対する需要は今後高まっていくというのが私の信念です。こうした価値を追い求めていくことで、気づいたときにはライバルのいない高みで収益性の高いビジネスを展開していきます。このような理想に向けて、一つひとつの課題を先送りすることなく着実に解決していき、お客様が満足される価値を追求してまいります。

2024年、当社は「ゴールはずっと先にある。情熱が最高のエンジンだ。おいしい力が、未来を変える。」のスローガンを掲げて、更なる成長をめざしています。その真意は企業としての成長はもちろんのこと、働く人々の成長にあります。一人ひとりが限りなく成長していくことで、企業もまたいつまでも成長できるのです。

第51期下半期以降、王将フードサービスは新中期経営計画のもと、新たな成長に向けた上昇気流に乗って企業価値の向上に尽力していきます。そして、この先の10年、20年においても「王将フードサービスのステークホルダーでよかった」と実感していただける企業へと飛躍してまいります。今後ともみなさまの変わらぬご支援のほどよろしく願い申し上げます。

# 4年連続で増収増益。売上高は過去最高を更新 QSC向上に向けた不断の努力により、6月の価

## 第51期 中間期 ポイント

- ① 幅広く学べる機会の全従業員への提供、月例給の改定・夏期賞与の加算・大卒新卒初任給引き上げなど人的資本への投資を積極的に実施。
- ② 「2024年版ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」では、過去最高となる124万名のぎょうざ倶楽部会員を獲得。年間売上高1,000億円突破の記念「大感謝祭」ほか、様々な販売促進施策を実施。
- ③ 主力工場の製造ラインを最新設備に更新。生産能力向上や材料ロス削減・省人化の達成・品質の向上といった点に加え、今後の商品開発の可能性も拡大。



売上高

**53,879**百万円  
(前年同期比**8.3%**↑)

営業利益

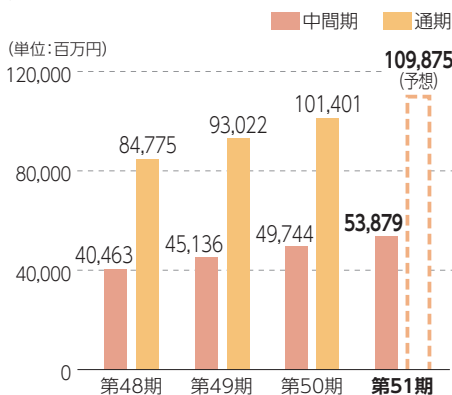
**5,247**百万円  
(前年同期比**5.2%**↑)

親会社株主に帰属する中間純利益

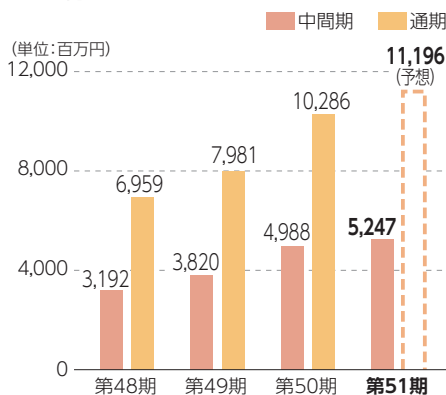
**3,645**百万円  
(前年同期比**6.4%**↑)

## 主要経営指標等の推移

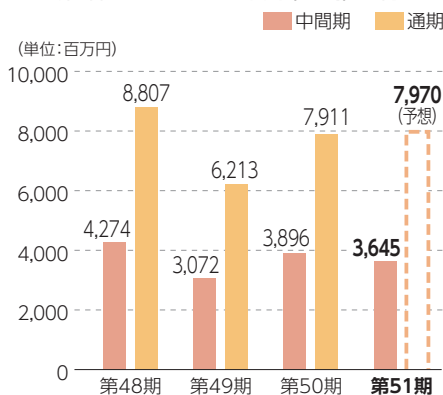
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する中間(当期)純利益



※ 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ください。



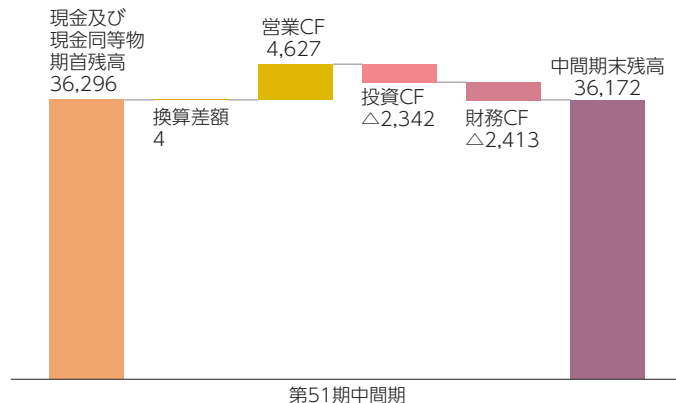
# し、32か月連続で同月比過去最高売上を更新中 格改定後も客数・客単価ともに増加し好調を継続

## 資産・負債・純資産の状況

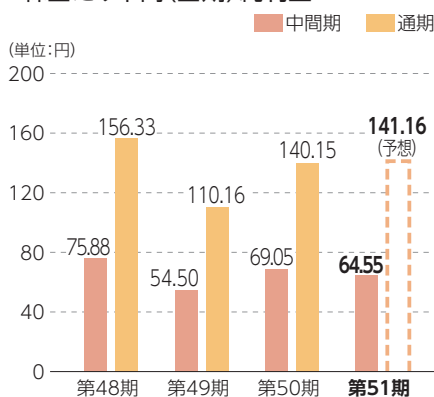
(単位:百万円)

	第50期末	第51期中間期末
流動資産	40,607	<b>40,498</b>
固定資産	50,854	<b>51,517</b>
流動負債	14,975	<b>14,250</b>
固定負債	7,851	<b>6,873</b>
純資産	68,635	<b>70,892</b>
総資産	91,462	<b>92,016</b>

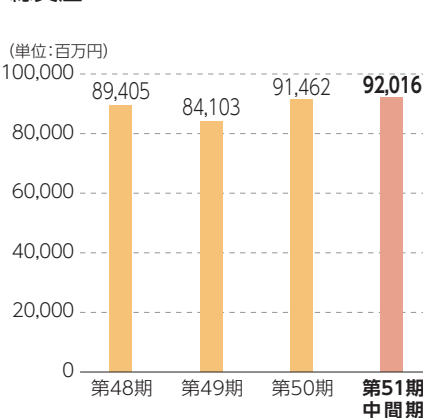
## キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)



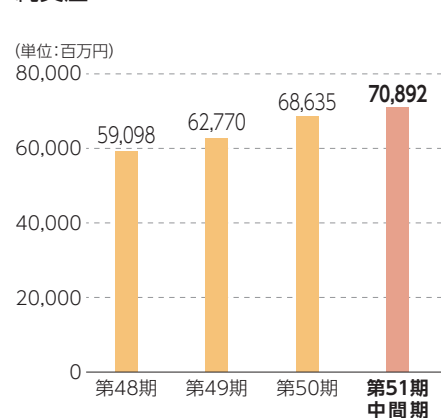
## 1株当たり中間(当期)純利益(注)



## 総資産



## 純資産



(注)当社は、2024年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。  
第48期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり中間(当期)純利益」を算定しております。

# 創業以来の**最高売上**を更新する 当社の**取り組み**

単月として創業以来の最高売上を更新するとともに全社売上高が32か月連続<sup>\*</sup>で同月比過去最高を更新するなど好調に推移する業績の要因とお客様へ高付加価値を提供し続ける当社の取り組みを紹介いたします。

※2024年9月時点

## 各種研修を精力的に実施

「餃子の王将をもっとおいしく challenge2024」を掲げ、継続的に各種研修を実施。従業員一人ひとりの技術力・接客力の向上により、「お客様から褒められる店」の実現を図ってまいりました。

### 調理研修(実地・オンライン)

「王将調理道場」での実地とオンラインの調理研修を展開。全店舗の調理スタッフへダイレクトに技術・心構えを伝えることで、個人・店ごとの技術の差をなくし当社全体での調理技術・品質の向上を実現しています。



### 調理知識研修

「美味しさのscience」と銘打った調理知識研修を実施し、味覚・美味しさをエビデンスの点から学びます。いつでもどこでも学べるeラーニングにて配信しております。



高付加価値  
の創出

### 接客対応研修

接客対応研修を通じ、人にしかできないホスピタリティあふれる接客対応の習得を行っております。従業員一人ひとりが、お客様に喜んでいただけるよう積極的に考え、能動的に行動することにより、快適な食空間の実現に注力しております。



## 積極的な採用活動

「人が価値を創る企業」として、当社の求める多様な人材確保のため採用活動に注力しています。今回、当社の理念や良さをより深く理解いただけるよう新たに採用プロモーション動画の製作をいたしました。



### 製作部署より

エモーショナルな映像を用いて、当社でのアルバイト生活を通じ、入社を志願する就活生、親御様の気持ちを表現しました。

YouTubeに公開後、3か月で1万回再生を超え、多くの方々にご視聴いただいております。当社で働く魅力を発信するツールとなっております。

ぜひご覧  
ください!



## 大卒新卒初任給の 大幅な引き上げを実施

将来を見据えた人材の確保を図るため、大卒新卒の**初任給を52,000円引き上げ、278,500円**といたしました。これは**業界トップレベルの金額**であり、前年に比べ、応募者数が大幅に増加しました。

## 従業員へ積極的な還元を推進

好調な業績に貢献した従業員に感謝し、その功績に対して利益を還元したいと考え、以下の取り組みを実施しています。従業員のモチベーション・満足度向上へつなげられるよう、引き続き人的資本への投資に積極的に取り組んでまいります。

### 過去最高額の夏期賞与を支給

2024年夏期賞与において、賞与テーブル**100%水準に13%分を加算**して支給しました（労働組合からの要求に満額回答）。これにより、一人当たりの平均支給額は前年に引き続き、**夏期賞与として過去最高額を更新**することとなりました。



### 過去最高の月例給改定の引き上げ

2024年度の月例給改定において、一人当たり**平均39,162円**（ベースアップを含めた賃上げ率**11.5%**）と前年の**過去最高を上回る引き上げ**を実施しました。



## 「餃子の王将をもっとおいしく challenge2024」の実施

「challenge2024」と銘打った取り組みで、価格以上の価値を提供するべく主要商品のレシピ改良と調理研修を全社一丸となって行いました。

この新たな取り組みについて6月24日の日本経済新聞の朝刊(全国版)に全面広告を掲載し、ブランドメニューの13品目がさらにおいしくなったことをPRしました。



## 効果的なテレビCMの放映

2024年3月25日から「よりおいしい料理をお客様に提供したい」という当社の思いを込めた新テレビCMを放映しています。俳優の佐々木蔵之介さんをお客様役、藤野涼子さんを店員役として人気のメニューを通し、当社商品の美味しさ・こだわりを表現しました。

餃子の王将  
公式HP  
ムービー  
ギャラリー



## 商品開発・販売促進活動

### ノンアルコール飲料 「スタイルバランス」の販売

ノンアルコール飲料に対する新たな需要に応え、お客様のニーズに合わせた食事の楽しみ方を選んでいただけよう、「スマートドリンク」の提供を全店で開始。

9月～10月は「スタイルバランス割引券プレゼントキャンペーン」を実施し、好評いただきました。



### テイクアウトネット予約サービス 実施店舗拡大中

2024年6月より、テイクアウトネット予約サービスのテスト運用を開始し、8月末時点で直営全店で導入しています。

簡単に注文ができ、待ち時間を削減できるなど、お客様の利便性を向上させるとともに、店舗のオペレーションの負担軽減やテイクアウト売り上げの拡大に貢献しています。



\*画面はイメージです。

## 各種キャンペーンの実施

2024年6月から『2025年版ぎょうざ倶楽部 お客様感謝キャンペーン』を実施いたしました。

その他、当上半期を通じた『生ビールキャンペーン』、全社の年間売上高が1,000億円を突破したことを記念し「スタンプ2倍押し」「税込250円割引券」をプレゼントする『大感謝祭』、お店と同じ小皿や餃子皿などをプレゼントする『生餃子スタンプキャンペーン』を開催するなど、ロイヤルカスタマーの獲得に成果をあげました。



## ■ 代表取締役社長 渡邊 直人 「第57回食品産業功労賞」受賞のお知らせ

社長の渡邊が、日本食糧新聞社主催の「第57回食品産業功労賞」 外食・中食部門を受賞いたしました。本賞は、食品産業の発展に多大な貢献をされた方々を顕彰するため、1967年に制定された由緒ある賞です。受賞理由として、「食材国産化の推進と顧客満足度の向上」、「外食業界における品質向上と発展への貢献」、「おいしい力の追求と人材育成による業界牽引」が挙げられ、これまでの取り組みが高く評価されました。

今後も、更なる高みをめざし、株主様をはじめとするステークホルダーのみなさまに一層ご満足いただけるよう、邁進してまいります。



11月5日に都内で贈呈式・祝賀会が開催され、渡邊が出席いたしました。

## ■ 「お子様弁当」を全国の子ども食堂等に無償提供

当社は学校の長期休みに合わせ、全国の子ども食堂等に対し、餃子や鶏の唐揚げ等の入った「お子様弁当」の無償提供を実施しました。この取り組みは、2021年の夏休みから実施し、毎回1,000を超える全国の子ども食堂等の団体にご参加いただいております。これまでにご提供した「お子様弁当」は累計で76万食に達しました。回を重ねるごとに着実に活動のすそ野は広がっており、これまで近隣に店舗がなく「餃子の王将」の餃子を口にする機会がなかった子どもたちにも、口にしていただける機会になっています。



子どもたちよりいただいた感謝の手紙

## ■ 令和6年能登半島地震による被災地・被災者への支援

当社は、令和6年能登半島地震による被災地の早期復興と被災された方々への支援のため、餃子の王将全店に募金箱を設置しております。2024年9月現在、みなさまから寄せられた義援金は約1,700万円となり「日本赤十字社」を通じて被災された方々にお届けしました。

被災地のみなさまの安全と一日も早い復興をお祈り申し上げますとともに、当社としてできる限りの支援を継続してまいります。

2024年9月30日現在の

## 店舗数

直営 544店\* FC 182店

# 726 店舗

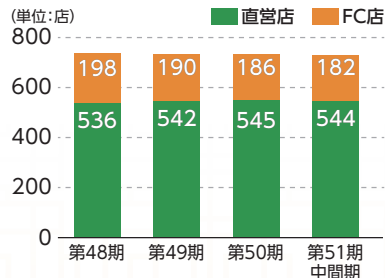
\*高雄漢神巨蛋店、台北統一時代店(台湾)を含む。

### 第51期新規出店一覧

(2024年4月~2024年9月)

2024年	直営新店	FC新店
4月26日	■ プランチ博多店(福岡県)	
5月21日	■ 枚方市駅前店(大阪府)	
5月30日	■ 金閣寺店(京都府)	
6月7日	■ ジョイ・ナーホ赤坂見附店(東京都)	
6月30日	■ パルティ・フジ坂店(広島県)	
7月14日	■ 国道16号岩槻店(埼玉県)	
8月8日	■ なんばグランド花月店(大阪府)	

### 店舗数の推移



## 金閣寺店

〒603-8375 京都府京都市  
北区衣笠天神森町27番

京都市内に8年ぶりの新規出店となる新築ロードサイド店舗。

店舗近隣には世界遺産「金閣寺」があり、観光客の来店に加え、大学や住宅地があることから、地域住民のみならず、想定以上の売り上げを確保。



年間500万人が訪れる  
世界遺産「金閣寺」エリアに  
新規出店

## ジョイ・ナーホ 赤坂見附店

〒107-0052東京都港区  
赤坂3丁目21番15号

地下鉄「赤坂見附駅」より徒歩3分に位置。  
オフィスや飲食店が密集する地域で昼食  
需要も十分見込める立地。この立地特性を  
生かすため、「ジョイ・ナーホ」業態であり  
ながらも、イートイン数12席を設ける。



お持ち帰り需要を  
取り込み誕生した  
テイクアウト・デリバリー  
強化店舗4店目を出店



新規出店  
難波のシンボル  
「なんばグランド花月」内に



## なんばグランド花月店

〒542-0075大阪府大阪市中央区難波千日前  
11番6号 なんばグランド花月ビル1階

難波のシンボルである劇場施設「なんばグランド花月」内に出店。店舗限定メニューや劇場観覧用お弁当予約販売など施設内という特性を生かした取り組みが可能で、相乗効果が見込まれる。作業効率の良い厨房配置により料理製造能力が向上し、お持ち帰り・デリバリー需要にも対応。

## 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	2,402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

## 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	31,828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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,532	8.1
ジャパンフードビジネス株式会社	1,400	7.4
アリアケジャパン株式会社	1,100	5.8
加藤 梅子	611	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
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	464	2.5
王将フードサービス取引先持株会	378	2.0
吉田 英里	268	1.4

(注)1. 千株未満は切り捨てて表示しております。

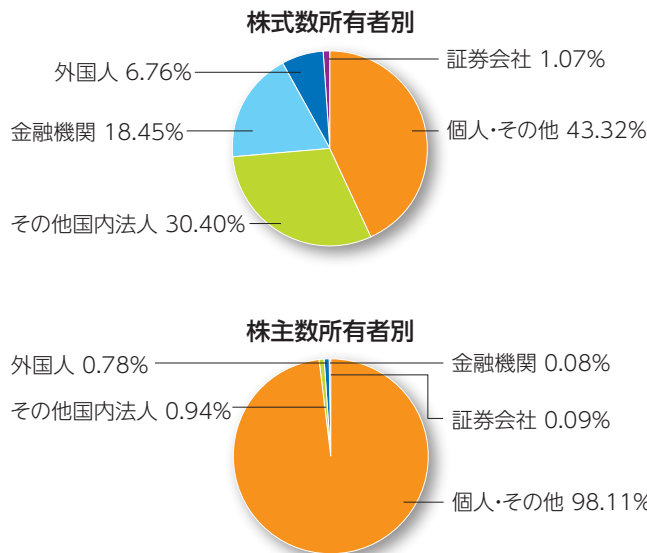
2. 当社は、自己株式4,449千株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

3. 2024年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で、株式分割を行っておりますが、上記持株数については、当該株式分割前の持株数を記載しております。

## 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 東松山工場 埼玉県東松山市大字新郷405番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
店舗	直営店: 544店舗* FC店: 182店舗 (※高雄漢神巨蛋店、台北統一時代店(台湾)を含む)

## 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 プライム市場
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) 受付時間 9:00~17:00 (土日休日を除く) 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。

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。
公告掲載方法	電子公告 たただし、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 <a href="https://www.ohsho.co.jp">https://www.ohsho.co.jp</a>

株式に関するよくあるご質問(Q&A) [https://faq-agency.smtb.jp/?site\\_domain=personal](https://faq-agency.smtb.jp/?site_domain=personal)



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。

## 株主総会資料の電子提供制度に関するご案内

会社法改正による株主総会資料の電子提供制度の施行に伴い、法令に定める基準日までに書面交付請求されていない株主様には、要約版の書面をお送りいたします。当社第51回定時株主総会において、全文版の招集ご通知を要望される場合は、基準日である2025年3月末までに書面交付請求のお手続きをお願いいたします。

### 第49回定時株主総会まで



議決権行使書



株主総会  
資料(一式)

株主総会資料(一式)を 紙で確認

### 第50回定時株主総会から



議決権行使書



株主総会  
資料(一部)

株主総会資料  
(一式)を

ウェブで確認



# 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、右表の通り当社株式を100株以上保有の株主様を対象に、「株主様ご優待券」及び「株主様ご優待カード」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

	対象株主様		優待内容 (「株主様ご優待券」は当社商品との交換も可能)
	保有時点	保有株式数	
株主様ご優待券	9月 3月末	100株以上	2,000円分(年間4,000円分)
		300株以上	3,000円分(年間6,000円分)
		500株以上	4,000円分(年間8,000円分)
		1,000株以上	6,500円分(年間13,000円分)
		2,000株以上	12,500円分(年間25,000円分)
		4,000株以上	17,500円分(年間35,000円分)
株主様ご優待カード	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

※2024年9月末の株主優待については、株式分割前の株式数が対象となりますが、2024年9月末日現在の株主名簿に記載された単元株(100株)以上を保有する株主様に対しては、今回に限り、2024年9月末日現在の保有株式数を3倍した株数に応じて、上記内容を適用いたします。  
詳細につきましては、右記QRコードより、ご確認ください。(※QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。)



### 餃子の王将

# スマホアプリ

## ダウンロード数

# 493万突破!

(2024年9月末現在)

右記QRコードからダウンロードいただけます。  
※QRコードは、(株)デンソーウェブの登録商標です。

公式アプリ配信中

店舗検索や  
イベント・  
キャンペーン情報

アプリ会員  
限定クーポン  
イベント・  
キャンペーン実施

ぎょうざ倶楽部  
スタンプカード機能

最新の  
メニュー情報

## 株式分割のご案内

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、株式の流動性を高めることで投資家のみなさまがより投資しやすい環境を整え、投資家層の更なる拡大を図ることを目的として、株式分割を実施いたしました。

詳細はこちらを参照ください。



分割の方法	当社普通株式1株につき3株の割合で分割	
基準日	2024年9月30日	
効力発生日	2024年10月1日	
分割により増加した株式数	株式分割前の発行済株式総数	23,286,230株
	今回の分割により増加した株式数	46,572,460株
	株式分割後の発行済株式総数	69,858,690株
	株式分割後の発行可能株式総数	90,000,000株

株式会社 王将フードサービス

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

