



株主のみなさまへ

第51期 報告書

2024年4月1日から2025年3月31日まで

Challenge 2024-2025

「プロの技と、
プロの味と、
プロの誇りを。」

を原動力に、更なる成長と
企業価値向上を実現して
まいります。



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(2024年4月1日から2025年3月31日まで)の決算が確定しましたので、ご報告申し上げます。

当期は、人手不足や物流費の高騰、原材料価格の上昇など、依然として厳しい経営環境が続く中で、当社は「快適な食空間、心温まる接客、そして美味しい料理」の提供という社会的使命の実現へ向け、QSC（品質・サービス・清潔さ）の更なる向上に全社一丸となって取り組んでまいりました。こうした地道な努力

の積み重ねにより、売上高及び営業利益は4年連続で増収・増益となり、それぞれ過去最高を更新することができました。

当社は今後もこの結果に慢心することなく、企業価値を向上させ持続的な成長を実現するため、一つひとつの課題に真摯に向き合っており、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。

2025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。

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 2024年度の経営環境及び 業績はいかがでしたか？

2024年度は、原材料価格や物流費、人件費について過去に経験したことがない程の上昇が続くという、大変厳しい経営環境下にありました。これに対して、当社は強い逆風を正面から受け止め、店舗、工場そして本社が一丸となって対策に取り組んでまいりました。

年間を通じて注力したのは、料理とサービスの更なる品質の向上です。その上で、価格改定を慎重に検討し、実施いたしました。価格改定においては、単なるコスト上昇分の価格転嫁ではなく、お客様にご満足いただける価値を提供し続けることを重視し、商品・サービスのブラッシュアップと合わせて段階的な価格の見直しを実施することにより、売上の安定拡大を実現しました。

また、自社開発のテイクアウトネット予約システムの導入及び拡大をはじめ、「ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」におけるプラチナカードの新設、季節限定商品の販売強化といった販売促進施策も積極的に展開し、お客様のニーズを着実に取り込んでまいりました。

これらの取り組みにより、二度の価格改定後も、来店客数は安定的に増加し、2025年3月末時点でチェーン全体の月間売上

は38ヶ月連続で同月比過去最高売上を更新いたしました。年間の売上高は前年度に続いて過去最高を更新し、営業利益もコスト増要因を吸収しながら4年連続の増益により、当期は過去最高を更新することができました。店舗、工場、本社が一丸となり、地道な努力を重ねた結果好業績へとつながった一年であったと考えております。

Q 過去最高売上を更新している事業の 強みについて教えてください。

当社が過去最高売上を更新し続けている要因には、外部環境の回復だけでは説明できない、当社独自の強みの積み重ねがあります。その中心にあるのは、「商品力」「現場力」「仕組みづくり」の三本柱です。

「商品力」の強化については、「餃子の王将をもっとおいしく challenge 2024」を掲げ、2024年1月に、看板商品である餃子のリニューアルをいたしました。餡(具材)の生姜の調理方法を見直し、よりクリアな旨みを引き出す改良を行いました。さらに、全国の店舗で調理技術指導を強化し、従来以上にパリッとした焼き上がりを実現しています。この改革は、単なるレシピ改良にとどまらず、現場の調理人一人ひとりが自らの技術を磨くことで、お客様に「さらにおいしくなった」と実感していただ

くことを目的としたものです。

次に、「現場力」の強化です。王将調理道場での各種調理研修に加え、調理知識研修やeラーニングを積極的に展開しており、調理従事者だけで延べ29,000名を超える受講者数の実績があります(2025年3月末時点)。現場における調理・接客技術の標準化とレベルアップが、QSCの底上げに直結しており、これがロイヤルカスタマーの増加につながっています。また、清掃マニュアルや衛生講習の刷新など、お客様から見えにくい部分にまで徹底して取り組む姿勢が、店舗全体のクオリティ向上を支えています。そして、現場で働く従業員一人ひとりが、笑顔で元気にお客様をお迎えし、マニュアルを超えた楽しい雰囲気を生み出すことが、最大の顧客満足につながっています。

加えて、「仕組みづくり」の面では、更なるロイヤルカスタマー獲得に向けた「ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」におけるプラチナ会員カードの新設や、お客様の利便性の向上を目的としたテイクアウトネット予約システムの自社開発と導入・拡大といった取り組みを実施してまいりました。とりわけテイクアウト&デリバリーについては、店外飲食需要の取り込みに成功し、新たな収益基盤として着実に成長しております。

これら一連の施策が、38ヶ月連続で同月比過去最高売上という記録を更新する大きな原動力となっています。

Q 第52期における主な取り組みについて教えてください。

当社では、第51期より新たな中期経営計画をスタートさせています。その中で、店舗における更なるQSCレベルの向上をはじめ、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などの重点テーマ

について、初年度より成果を着実に上げております。

そして2025年度においては、商品力向上の取り組みとして、2024年に開始した「餃子の王将をもっとおいしく challenge 2024」の第2弾、第3弾を順次展開してまいります。第1弾では、餃子の餡や焼き方を見直し、高評価をいただきましたが、これに続き、ラーメンやチャーハンなど主力商品の品質向上にも着手しています。

また、調理技術向上に向けた研修施策を拡充します。2025年度は調理師免許の取得支援にさらに注力し、現場力の底上げを一層進めてまいります。

出店戦略においては、東日本エリアでの新規出店を本格化させます。首都圏を中心に300ヶ所以上の候補地をすでに選定済みであり、立地ごとに最適な店舗モデルを構築する方針です。これに対応しつつ、東松山工場における生産体制の増強計画も進めています。

さらに、2024年度に開始したキッチンカーによる移動販売事業も活発化します。機動力のあるキッチンカーにより高齢者施設や災害支援拠点への食事提供を拡大することで、地域社会への更なる貢献を図るとともに、新たな収益機会の創出についても検討していく考えです。

また、人的資本への投資も継続的に進めます。2024年度に実施した月例給及び初任給の大幅な引き上げや決算賞与との支給に続き、2025年度も従業員の処遇の向上を重視し、採用力・定着力の向上をめざします。従業員一人ひとりがプロフェッショナルとして誇りを持って働ける職場環境の整備に取り組みます。

Q 中長期における更なる成長に向けた考えをお聞かせください。

当社は2023年度にチェーン全店売上高1,000億円を突破

し、一つの節目を迎えましたが、更なる成長に向けた取り組みを本格化させています。10年以内には売上規模2,000億円を視野に入れた持続的成長をめざしており、これを実現するための具体的な成長戦略を着実に進めています。

出店戦略については、前述の通り、首都圏を中心とした東日本エリアにおける新規出店を展開し、1,000店舗体制をめざしてまいります。新規出店にあたっては、単なる店舗数の拡大ではなく、立地選定の精度向上と収益性重視のモデルづくりを徹底してまいります。

また、人的資本への投資にも引き続き注力します。調理研修、接客トレーニング、衛生管理教育を一層強化するとともに、調理師免許取得支援を推進し、技術と意識の高い人材を育成してまいります。人材育成と組織力の向上が、成長戦略の基盤であると確信しています。

これらの施策を総合的に推進し、5年から10年を想定しながら、成長目標を達成することをめざしています。当社は今後も、店舗数の拡大だけでなく、質を伴った成長を追求し、企業価値の持続的向上に取り組んでまいります。

あわせて、資本効率の向上にも継続して取り組んでまいります。ROEの向上に加え、PBRを高めるべく、資本コストを意識した経営を徹底し、資本効率の向上を図ってまいります。株価についてもより強く意識し、株主・投資家のみなさまの期待に応えるべく、事業と財務の両面からの施策を推進してまいります。

Q 最後に株主・投資家のみなさまに メッセージをお願いします。

昨今の外食業界においては単に料理を提供するだけでなく、調理の手間やサービスの質や価値を重視される方が増えていると実感します。一方で、飲食業界全体としては調理人の高齢化



**「お客様から
褒められる店創り」**
この思いを全店で共有し、
業績の持続的な向上を追求

や人手不足といった課題が依然として深刻であり、すべての需要に応えきれない現状を感じています。

こうした中で、当社の強みは自社工場で製造した高品質な食材を、日々技術を磨き続ける調理人たちが、店舗で心を入れて料理として仕上げ、お客様にお届けしている点にあります。「プロの技と、プロの味と、プロの誇りを。おいしい力が未来を変える。」という2025年スローガンには、そうした現場力への誇りと、未来に向けて技術と志を磨き続ける決意が込められています。当社はこれからも人による価値創造にこだわり続けます。

今後も、プロフェッショナルとしての誇りを持ち「お客様から褒められる店創り」を進めてまいります。そして、この取り組みを着実に積み重ねていくことが、業績の持続的な向上と、株主・投資家のみなさまへの還元につながるものと確信しております。今後とも変わらぬご支援とご期待を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

更なる成長の原動力となる人的資本・設備 奏功し、4年連続の増収・増益、売上高・営業

当期
(第51期)の
ポイント

- ① QSCレベルの着実な向上を目的に各種研修の継続実施と、「おいしい力」の追求。二度の価格改定後も来店客数は増加し、38ヶ月連続(2025年3月末時点)で同月比過去最高売上を更新中。
- ② 「ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」などの販促施策の展開による来店促進と、ロイヤルカスタマーの創出、スマホで決済まで可能なテイクアウトネット予約サービスの導入によるテイクアウト需要の取り込み強化。
- ③ 月例給・初任給の大幅引上げと、決算賞与・加算賞与の支給による人的資本への継続投資を実施。久御山工場における麺製造ラインの最新設備への更新による品質向上と生産能力強化を実現。



■ 主要経営指標等の推移

売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



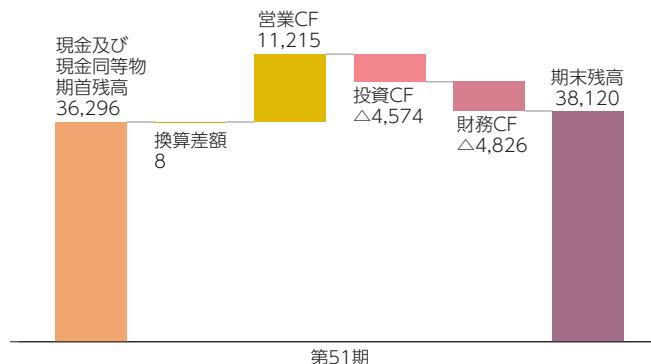
への積極投資と、効果的な販売促進施策が利益とともに過去最高を更新

資産の状況

(単位:百万円)

	第50期末	第51期末
流動資産	40,607	43,092
固定資産	50,854	53,540
流動負債	14,975	16,011
固定負債	7,851	6,383
純資産	68,635	74,238
総資産	91,462	96,632

キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)



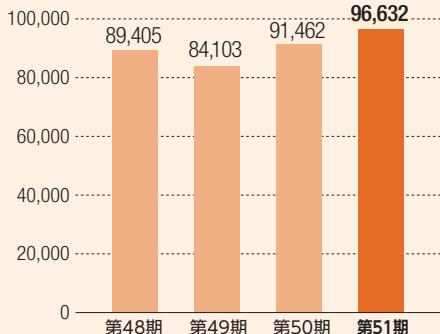
1株当たり当期純利益(注)

(単位:円)



総資産

(単位:百万円)



純資産

(単位:百万円)



(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株当たり当期純利益」を算定しております。

価格以上の価値を提供し続ける 当社の取り組み

2025年スローガン「プロの技と、プロの味と、プロの誇り」を。おいしい力が、未来を変える。」のもと、従業員一人ひとりがプロの意識と誇りを持ち、「唯一無二の企業」として更なる成長を果たしてまいります。



各種研修による QSCのプロの育成 【高付加価値の創出】

Service サービス

接客応対研修 接客トレーナー研修

接客のプロを育成するべく、外部講師を招いた接客応対研修や接客トレーナーの育成を目的とした接客トレーナー研修を定期的にも実施しております。今後も、人にしかできないホスピタリティあふれる接客応対の習得に向け、継続して行ってまいります。



Quality 品質

調理研修 調理知識研修

「おいしい力」を追求するため、王将調理道場での調理研修では、実地とオンラインを活用し、プロの料理人の育成を継続実施しております。また、調理知識研修では、調理師免許の取得を目的とした資格取得支援制度を新設し、研修内容のブラッシュアップを図りました。



S
ervice
サービス

Q
uality
品質

C
leanliness
清潔さ

Cleanliness 清潔さ

衛生講習

お客様に快適な食空間をお届けできるよう、衛生管理部門が主体となり、定期的に衛生講習や清掃マニュアルのブラッシュアップを行い、クレンジネス(清潔さ)の知識の習得及び現場での徹底を図っております。



過去最高額となる月例給・賞与を支給

月例給

2025年度月例給は一人当たり平均30,139円の引き上げを実施いたしました。

3年連続で
ベースアップを実施し、
直近3年間の
賃上げ率は約**29%**

賞与(2024年冬期)

労働組合から要求のあった賞与テーブル^{*}100%の支給に満額回答+賞与テーブルの10%分を「加算賞与」として上乘せいたしました。

合計で
賞与テーブルの**110%**で支給

加算賞与 10%

賞与テーブル 100%

110%
水準

※2023年冬期賞与支給実績

一人当たりの 平均年収

過去最高額を
大幅に更新

10年間で
100万円以上
の年収増



多様な採用手法により有為な人材を採用

求職者へより一層、当社の魅力を伝えるため、社長セミナーの実施や、役員による面接を導入いたしました。その他、エントリーシートのサポートなど求職者に寄り添う取り組みや、即戦力となるインナー採用の強化を図りました。また、当社の将来を見据えた有為な人材を採用することを目的に、初任給の大幅な引き上げを実施し、大卒初任給においては業界トップレベルの30万円まで引き上げました。

社長セミナー



会社説明会



初任給の引き上げ

大卒初任給
300,000円
(21,500円の引き上げ)

専門卒初任給^{*}
278,500円
(37,500円の引き上げ)

※専門学校卒で特定の資格・技能を有する方を優遇するものです

餃子の王将をもっと美味しく
Challenge 2025

麺を一から見直すと、餃子の王将の麺料理はもっと美味しくなる。

卵の配合など
麺に使用する材料を
一から見直した、
更にコラーゲンが加わり、
北海道産小麦の風味が
より味わえるようになった。
更に麺の厚みとみ方を
広げるために
食べごたえがある
平打ち麺を開発

官製
麺
北海道産小麦

餃子の王将史上最高の
旨麺の誕生です。
どうぞお試しください。

株式会社 餃子の王将
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
03-5561-1111



主力工場である久御山工場の麺の製造ラインを最新設備に更新いたしました。品質の向上だけでなく、新たな商品開発の可能性を拡げることができました。

「餃子の王将をもっと美味しく **Challenge2025**」 麺をリニューアル ～餃子の王将史上最高の旨麺が誕生しました～

昨年「challenge2024」で実施した餃子の改良に続き、麺のリニューアルを行いました。4月以降、順次店舗での提供を開始しています。

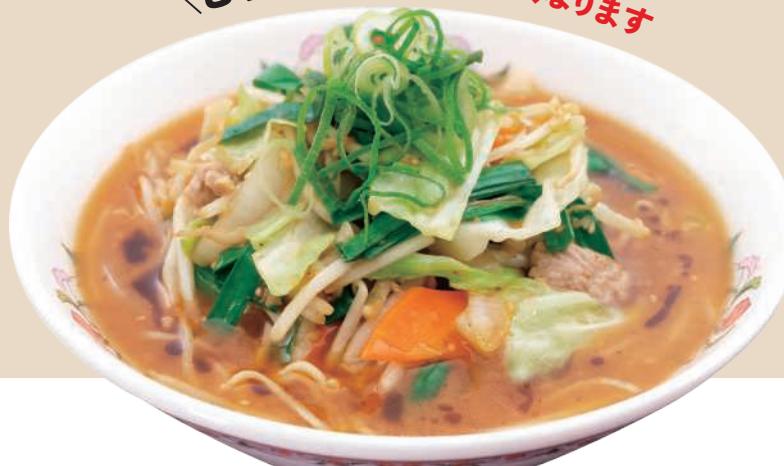
リニューアルポイント

麺に使用する卵の調合などを見直し、麺の厚みや小麦粉の練り具合など絶妙なバランスにすることで、コシのあるしっかりとした弾力感とコクが加わりました。北海道産小麦の風味をより味わっていただけです。

食べごたえがある「平打ち麺」を新開発

配合を改良した上で、さらに太さのある「平打ち麺」を新開発。太さがあることでラーメンスープに良く絡み、具材に負けない存在感と食べ応えがアップしました。

餃子の王将の麺はこれから
もっともっ／おいしくなります



戦略的なテレビCMの放送

“ニンニクヌーボー”の到来

2024年10月17日以降提供の餃子は、6月に収穫した2024年“夏穫れ”青森県産にんにくを使用しており、にんにくの旨味や風味をより豊かに味わっていただけます。「ニンニクヌーボー」到来に合わせ、テレビCMを放送しました。



冬の大人気メニュー 五目あんかけラーメン

オイスターソースのコクと魚介ダシの旨味が効いたあったかとりみスープが、北海道産小麦を使用したモチモチの麺に絡む具沢山な一品。寒ければ寒いほど美味しくなる、「五目あんかけラーメン」の魅力を、美味しさが伝わるシズル感満載に表現したテレビCMを放送しました。



人生においしい力を

「人生においしい力を」をテーマに、俳優の佐々木蔵之介さん、藤野涼子さん、渡辺哲さんが出演する「先輩」篇、「スペシャル・デイ～佐々木さん～」篇、「スペシャル・デイ～藤野さん～」篇、「餃子奉行」篇をテレビCMにて放送しました。



ぎょうざ倶楽部 お客様感謝キャンペーンに プラチナ会員カードが新登場!

集まったスタンプに応じてお会計金額が割引になる「ぎょうざ倶楽部会員カード」や割引券との交換を行っています。ぎょうざ倶楽部会員カードの利用売上高は、約223億円（前年比115%）と好調に推移しており、さらに2025年版からは、お会計が毎回10%割引になるプラチナ会員カードが新たに登場しました。



テイクアウトネット予約サービス 実施店舗拡大中!

当社は、スマートフォンやパソコンから事前にご注文いただけるテイクアウトネット予約サービスを2025年2月からフランチャイズ加盟店でも導入し、3月末現在、全国598店舗で展開しております。

テイクアウトネット予約サービスは、順次、アプリスタンプの押印やぎょうざ倶楽部会員割引の適用など、機能を拡大していく予定です。



新店舗の紹介

2025年3月31日時点の

店舗数

直営 551店* FC 177店

728

店舗

※高雄漢神巨蛋店、台北統一時代店
(台湾)を含む。

POWER UP OHSHO!

多期直営化した

3店舗

長年の営業実績をもつFC店舗を直営化し、厨房及び客席の効率性を向上させるなどのレイアウトの変更を実施いたしました。これまでの常連のお客様に加え、新たな客層も取り込むことができいております。



江南店

〒483-8173
愛知県江南市尾崎町桐野67
シャトー桐野1F



御影店

〒658-0054
兵庫県神戸市東灘区御影中町1-13-8



平手店

〒458-0007
愛知県名古屋市長区籠山3-208

第51期新規出店一覧

■ 直営新店 ■ FC新店

2024年

- 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)
- 10月15日 ■ 吉祥院八条通店(京都府)
- 11月5日 ■ 蓮田店(埼玉県)
- 11月29日 ■ 久喜店(埼玉県)
- 12月14日 ■ 江南店(愛知県)
- 12月16日 ■ イオン新浦安店(千葉県)

2025年

- 3月6日 ■ 御影店(兵庫県)
- 3月15日 ■ 平手店(愛知県)
- 3月21日 ■ チャチャタウン小倉店(福岡県)



吉祥院八条通店

〒601-8303
京都府京都市南区吉祥院
西ノ庄西中町1番の2
GLANZ 八条

1972年11月に開店した約49年間の営業実績をもつ「西八条店」の移転店舗であり、西大路駅から徒歩圏内、かつ、京都市内を東西に結ぶ八条通に面した駐車場・駐輪場完備の大型ビルイン店舗。

八条通に面した、
駐輪場・駐車場完備の
大型ビルイン店舗



新規出店

千葉県浦安市への

未進出行政区である

イオン新浦安店

〒279-0012
千葉県浦安市入船1-4-1

イオンスタイル新浦安店の1階フードコート内にオープン。JR京葉線新浦安駅前の利便性の高い立地で、同地域内で最も集客力の高い商業施設であり、休日のみならず平日も多数の集客が見込める店舗。

初出店

フードコート業態

九州地区

チャチャタウン小倉店

〒802-0014
福岡県北九州市小倉北区砂津 3-1-1

JR小倉駅徒歩圏内で利便性がよい立地の商業施設「チャチャタウン小倉」フードコートへの出店。スーパーマーケットや映画館も有し集客力が高く、他テナントとの相乗効果やテイクアウト需要も見込める店舗。

令和6年能登半島地震への支援活動

募金箱の設置

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として、昨年2月より餃子の王将全店に募金箱を設置し、みなさまからお預かりした募金は2025年3月末で累計額2,499万円を超えることとなりました。募金箱の設置は、引き続き実施することとしております。

被災地復興応援メニューの販売

2025年3月のフェアメニュー「野菜煮込みラーメン」の売上の一部(1杯につき80円)を寄付金とし、約2,700万円を「セーブ・ザ・チルドレン」が実施する能登半島被災地の子どもたちのための支援活動に寄付させていただきました。



キッチンカー事業の展開

2025年4月には、石川県七尾市にある能登島小学校の児童・保護者・教職員の方を対象に、餃子と野菜煮込みラーメンの食事提供を実施いたしました。今後も、高齢者施設での食事提供などキッチンカーを活用した食支援活動を継続し、地域社会への貢献を積極的に進めてまいります。



全国の子ども食堂等への「お子様弁当」の無償提供

当社では、2021年の夏休みから春夏冬の学校の長期休み期間に合わせて、全国の子ども食堂等へ餃子や鶏の唐揚げの入った「お子様弁当」の無償提供を実施しており、これまでの累計食数は約85万食に達しました。子どもたちからの喜びの声が支えとなり、当社従業員はこの全員参加型の活動に情熱を持って取り組んでいます。



障害者雇用における職場改善の「優秀賞」を受賞

王将ハートフルが、独立行政法人「高齢・障害・求職者雇用支援機構」より、障害者雇用における職場改善の好事例にあたるとして、「優秀賞」*を受賞しました。この表彰は、障害者の加齢や能力の変化による就労の課題を、やりがいを持って働けるように工夫した点を優秀であると評価されたことによる受賞です。今後も全社一丸となって、取り組んでまいります。

*独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構主催



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	2,370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	69,858,690株
株主数	49,656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	6,161	10.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,654	8.2
ジャパンフードビジネス株式会社	4,200	7.4
アリアケジャパン株式会社	3,300	5.8
加藤 梅子	1,834	3.2
加藤 ひろみ	1,808	3.2
公益財団法人加藤朝雄国際奨学財団	1,584	2.8
王将フードサービス取引先持株会	1,147	2.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	907	1.6
吉田 英里	804	1.4

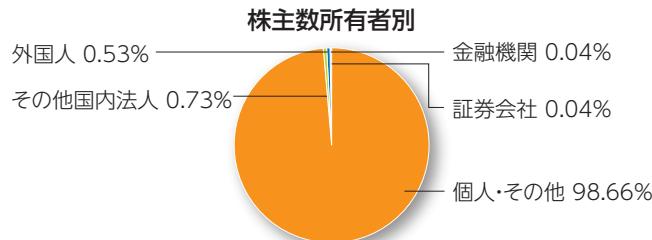
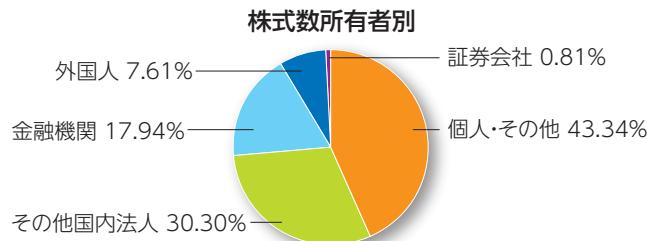
(注)1. 千株未満は切り捨てて表示しております。

2. 当社は、自己株式13,348千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。

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: 551店舗 [*] FC店: 177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。)



➤ 株式情報の詳細はこちら



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月末 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

※株主様ご優待券は各コース金額に応じた当社商品と交換いただくことができます(送料当社負担)。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

540万突破!

(2025年3月末現在)

店舗検索やイベント・
キャンペーン情報

アプリ会員限定
クーポン配信・
キャンペーン実施

ぎょうざ倶楽部
スタンプカード機能

メニュー情報

左記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

※QRコードは、(株)デンソーウェブの登録商標です。

株主メモ

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

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



株式会社 王将フードサービス

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

