

会社名 株式会社王将フードサービス
 代表者名 代表取締役社長 渡邊 直人
 (コード番号 9936 東証プライム)
 問合せ先 広報IR部 075-592-1411(代表)

2026年 6月 月次売上高(速報版)

1. 月次動向

(1) 業績ハイライト

当月の直営全店売上高は80億54百万円(前年同月比93.9%)、客数は同95.1%、客単価は同98.8%となりました。また、既存店売上高は78億90百万円(同93.7%)となりました。

台風による天候不良の影響に加え、テイクアウト・デリバリー売上の減少等により、売上高は前年を下回りました。一方で、前々年同月比では100.7%となり、一定の売上水準を確保しております。

(2) 当月の主要施策

①QSC向上に向けた人材投資の継続実施

当社の価値創造の源泉である「人」への投資を継続しております。当月は調理研修・調理知識研修のほか、外部講師を活用した接客トレーナー育成研修を実施し、料理品質および接客力の向上に取り組みました。また、日本橋浜町の新拠点における研修も本格的に開始し、東日本エリアにおいて、より実践的な調理・接客研修を行える体制を整えております。

②商品戦略

6月特選メニュー「胡麻が決め手の担々麺」の販売を通じて、来店動機の創出に取り組みました。また、「餃子の王将を極める」をコンセプトとした「新極王7シリーズ」では、「人気極王×餃子フェア」を実施し、高付加価値商品と主力商品である餃子の注文機会拡大を図りました。

③集客・販促施策の実施

「ぎょうぎ倶楽部お客様感謝キャンペーン」を通じて、来店頻度の向上とロイヤルカスタマーの獲得に取り組んでおります。

また、日頃の感謝を込めて、6月18日、19日に「大感謝祭」を開催しました。

さらに、今期新たに制作した「冷し中華」篇と「ひとり餃子の王将」篇のテレビCM放映、生ビールキャンペーン、平日ランチタイムに販売している「餃子の王将ランチ」に「ジャストサイズ餃子」のセット割引販売や各種トッピングの提案を行いました。

(3) 今後の取り組み

①季節限定餃子「夏餃子」の販売

7月3日から販売を開始する当社史上初となる季節限定餃子「夏餃子」は、夏場の需要喚起に加え、当社の主力商品である餃子の新たな魅力をお客様に訴求する商品と位置づけ、全店を挙げて販売を推進してまいります。旬の大葉の香りを柚子胡椒酢で味わう、夏だけの爽快な一品としてご提供するとともに、冷し中華や炒飯、冷えた生ビール、通常餃子との食べ比べ、さらには鶏の唐揚げ、麻婆豆腐などのジャストサイズメニューとの組み合わせにより、地域ごとのニーズに応じた多様なセットメニューを展開いたします。お食事としても、お酒と一緒に楽しみいただける、この時期ならではの提案を通じて、来店機会の創出、食点数の増加および客単価の向上につなげてまいります。

②タイムパフォーマンスの向上

ピークタイムにおける販売機会の拡大に向け、ご案内方法、テーブルレイアウト、会計オペレーション等の改善に取り組み、料理提供時間の短縮と、お客様をお待たせしない店舗運営を推進することで、お食事そのものを楽しんでいただく時間を最大化し、お客様の体験価値向上につなげてまいります。

③利便性向上に向けた取り組み

テイクアウトネット予約システムについて、店舗選択や商品選択をより簡単に行えるよう、注文画面の改善を進めております。具体的には、前回利用店舗の表示、店舗写真の掲載、公式スマホアプリから店舗選択画面への直接遷移、メニュー表示数の拡大などにより、お客様によりわかりやすく、スムーズに注文できる環境を整えてまいります。これにより、テイクアウトの利用促進と、リピート利用の拡大を図り、売上向上につなげてまいります。

④7月特選メニュー「麻婆茄子」の販売

夏場の食欲を喚起する商品として訴求するとともに、ご飯や生ビールとの相性の良さに加え、餃子を組み合わせた特選セットの展開により、主力商品である餃子の注文機会拡大にも取り組んでまいります。

⑤夏場の需要の喚起に向けたセット販売・キャンペーンの実施

7月1日から8月31日まで、「冷し中華」または「辛い！冷し中華」と餃子のセット販売を実施し、夏場の来店動機の創出と餃子の販売促進につなげてまいります。また、7月1日から7月31日まで、生ビール単品および餃子とのセット販売をお得な価格で提供し、熱々の餃子とキンキンに冷えた生ビールの組み合わせを訴求してまいります。

これらの施策を通じて、夏場の需要を確実に取り込み、客数の回復、客単価の向上、売上高の拡大につなげてまいります。

2. 直営店 対前年同月比推移(売上高・客数・客単価)

(単位：売上/百万円、客数/千人、客単価/円、伸び率/%)

	直営全店実績						直営既存店実績					
	売上高		客数		客単価		売上高		客数		客単価	
	金額	伸び率	人数	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率	人数	伸び率	金額	伸び率
2026年4月	8,569	94.1	6,895	97.4	1,243	96.6	8,429	94.4	6,762	97.6	1,247	96.7
5月	9,147	96.9	7,182	98.4	1,274	98.5	8,970	96.9	7,042	98.4	1,274	98.5
6月	8,054	93.9	6,503	95.1	1,238	98.8	7,890	93.7	6,370	94.8	1,238	98.8

注. 既存店とは、新規開店後15ヶ月以内の店舗及び前年・本年同月の改装店舗を除いた店舗を対象としております。

3. 当期の店舗数推移

	直営店			FC店			全店		
	開店	閉店	月末店舗数	開店	閉店	月末店舗数	開店	閉店	月末店舗数
前期末店舗数			549			177			726
2026年4月	1	1	549	0	1	176	1	2	725
5月	0	0	549	0	0	176	0	0	725
6月	0	0	549	0	0	176	0	0	725
累計	1	1	549	0	1	176	1	2	725

4. 当月の出退店

出退店はありませんでした。

5. キャンペーン・お得情報

「2027年版ぎょうざ倶楽部
お客様感謝キャンペーン」
【2026年6月24日～12月13日】



6月24日から「2027年版ぎょうざ倶楽部お客様感謝キャンペーン」を実施。集まったスタンプの数に応じて、各種割引券やお会計が毎回5%割引になる「ぎょうざ倶楽部シルバー会員証」をはじめ、数量限定の餃子の王将オリジナルグッズと交換できます。

ゴクオウ
「人気極王×餃子フェア」
【2026年5月16日～6月30日】



5月16日から6月30日の期間中「極王シリーズ」の中で、人気の高い4品のいずれかをご注文いただくと、餃子がお得になる「人気極王×餃子フェア」を開催。

「大感謝祭」
【2026年6月18日・19日】



日頃より餃子の王将をご愛顧くださっているお客様へ感謝の気持ちを込めて、6月18日(木)・19日(金)の2日間限定で「大感謝祭」を開催。各種割引処理後のお会計金額税込 500円毎に「餃子1人前半額券(2枚綴り)」を1枚プレゼント。

6. 月替り全店特選メニュー

「胡麻が決め手の担々麺」
【2026年6月1日～30日】



胡麻の豊かな香りとコクを凝縮した芝麻醬が味の決め手！肉そぼろの旨みと香味辣油がアクセントとなり、モチモチの平打ち麺によく絡む、最後の一口まで贅沢な味わいの一杯です。

「麻婆茄子」
【2026年7月1日～31日】



旬の瑞々しい茄子に、ひき肉たっぷりの本格麻婆餡が絡む、ピリ辛で夏にぴったりな逸品です。ご飯とも相性抜群で、店内限定のお得なセットもオススメです。

「冷し中華」「辛い！冷し中華」
「スゴ辛チキン」
【2026年4月10日～期間限定】



4月10日より、期間限定メニューの「冷し中華」「辛い！冷し中華」「スゴ辛チキン」を販売開始。香ばしい炭火焼焼豚やプリプリのエビなど贅沢具材がたっぷり。北海道産小麦を使用したモチモチの自社製麺をキリッと冷やした、レモンの風味が爽やかに香るワンランク上の冷し中華です。スパイシーで旨みたっぷりの「スゴ辛チキン」が今年も登場！

「餃子の王将ランチ リニューアル」
【2026年5月11日～】



2025年12月18日から販売していた「餃子の王将ランチ」をリニューアル。餃子の王将ランチのご注文で、追加でジャストサイズ餃子をお得にご注文いただけます。ランチの満足感をさらに高めるトッピングメニューもございます。

7. 新商品・季節商品情報

「大葉香る夏餃子」・「夏餃子セット」・「夏の満腹セット」【2026年7月3日～】



7月3日(金)から販売を開始する当社史上初となる季節限定餃子「夏餃子」は、夏場の需要喚起に加え、当社の主力商品である餃子の新たな魅力をお客様に訴求する商品と位置づけ、全店を挙げて販売を推進してまいります。旬の大葉の香りを柚子胡椒酢で味わう、夏だけの爽快な一品としてご提供するとともに、冷し中華や炒飯、冷えた生ビール、通常餃子との食べ比べ、さらには鶏の唐揚、麻婆豆腐などのジャストサイズメニューとの組み合わせにより、地域ごとのニーズに応じた多様なセットメニューを展開いたします。お食事としても、お酒と一緒に楽しみいただける、この時期ならではの提案を通じて、来店機会の創出、食点数の増加および客単価の向上につなげてまいります。

※掲載しているセットメニューは一例です。セットメニューの内容は、地域・店舗により異なる場合がございます。