

2026年 4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85億68百万円(前年同月比94.1%)、既存店売上高は84億3百万円(同94.1%)となり、客数は同97.4%、客単価は同96.6%となりました。外部環境の変化に伴うデリバリー需要の減少などに加え、前年における全国放送テレビ番組による一時的な集客効果の反動があったことなどが、客数・客単価へ影響いたしました。

一方で、当期においては積極的な出店を計画しており、4月28日には京都府内で初のフードコート店舗「洛北阪急スクエア店」を出店いたしました。

当社は、「プロの技と、プロの味と、プロの誇りを。次のステージは、挑戦の先にある。」を本年のスローガンに掲げ、QSCの更なる向上とともに、調理オペレーションの改良や客席レイアウトの変更により料理提供時間の短縮と生産性の向上を図り、お客様がスピード感を実感できる、タイムパフォーマンスの高い店舗創りに努めてまいります。その上で、お客様の体験価値の向上を実現し、収益基盤の一層の強化を図ってまいります。

(2) 当月の主要施策

① QSC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」への投資を継続的に実施しており、QSC向上に向けた基盤強化が着実に進んでおります。

調理研修・調理知識研修を通じて、料理の品質向上に努めるとともに、接客対応のプロを育成するべく、外部講師を活用した接客トレーナー育成研修を実施いたしました。

② 商品戦略

「餃子の王将を極める」をコンセプトとしたプレミアムメニュー「新極王7シリーズ」の販売に注力し、客単価向上を図りました。

また、4月10日から期間限定メニューの「冷し中華」「辛い！冷し中華」を販売開始いたしました。

③ 顧客ロイヤリティの醸成

「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を図るとともに、会員ランク別特典の充実により、ロイヤルカスタマーの獲得を推進しております。

さらに、スタンプ2倍押しキャンペーンの実施により、来店動機の創出と再来店促進を図りました。

④ 集客・販促施策の実施

イートイン・テイクアウト双方で幅広い客層を取り込む施策を展開いたしました。

今期新たに制作したテレビCMを放映するとともに、平日ランチタイムにおける「餃子の王将ランチ」の販売に注力しました。さらに、生ビールキャンペーンやアプリクーポンの配信、新生活応援キャンペーン等の施策により、来店頻度および利用シーンの拡張を図りました。

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	8,568	94.1	6,895	97.4	1,243	96.6	8,403	94.1	6,762	97.6	1,243	96.4

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	月末店数	開店	閉店	月末店数	開店	閉店	月末店数
前期末店舗数			549			177			726
2026年4月	1	1	549	0	1	176	1	2	725

4. 当月の出退店

出店(1店舗)

区分	店舗名	開店日	所在地	営業面積	客席数	駐車場	概要
直営	洛北阪急スクエア店	4月28日	京都府京都市左京区高野西開町36番地 洛北阪急スクエア2階	19.83坪	共用520席	共用820台	京都初のフードコート出店 京都市左京区の商業施設「洛北阪急スクエア」2階



閉店(2店舗)

区分	店舗名	閉店日	所在地
直営	新潟駅前店	4月3日	新潟県新潟市中央区花園1丁目2-6 通商ビル1F、2F
FC	早稲田夏目坂通り店	4月5日	東京都新宿区喜久井町64

5. キャンペーン・お得情報

ご家庭応援メニュー
「お持ち帰り専用お子様弁当」
【2021年9月1日～】



お子様がいらっしゃるご家庭への応援メニューとして、お持ち帰り専用「お子様弁当」を販売。おかずとご飯を一度に電子レンジで温めることができ、お子様でも気軽に召し上がれます。

「2026年版ぎょうざ倶楽部
お客様感謝キャンペーン」
【2026年1月13日～6月7日】



1月13日から「2026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、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カード」や各種割引券と交換できます。5%割引のシルバー会員カードをお持ちの方は、さらにスタンプを集めると、お会計が毎回7%割引になる「ゴールド会員カード」と交換が可能になり、7%割引のゴールド会員カードをお持ちの方は、さらにスタンプを集めると、お会計が毎回10%割引になる「プラチナ会員カード」との交換が可能になります。

「スタンプ2倍押し!!」
【2026年4月16日～30日】



4月16日から30日の期間限定で、各種割引処理後のお会計金額税込500円毎に通常1個押印のスタンプを、2倍の2個押印するキャンペーンを実施。

5. キャンペーン・お得情報

「生ビール乾杯キャンペーン」
【2026年4月1日～30日】



4月1日から30日まで、生ビール(中)[スーパードライ]を通常税込価格より、30円引きで販売する「生ビール乾杯キャンペーン」を開催。(ポスターは西日本版)

6. 新商品・季節商品情報

「餃子の王将ランチ」
【2026年12月18日～】



お得で、早くて、ガッツリ旨い、高コストランチが登場! 12月18日より、平日の開店から17時までの時間帯限定で「餃子の王将ランチ」を全国の店舗にて販売。限られたお昼の時間でもサクとお得にご満足いただけます。

ゴクオウ
「新極王7シリーズ誕生」
【2026年1月14日～】



1月14日から「餃子の王将を極める」プレミアムメニューの「極王シリーズ」として、新極王7商品を販売。昨年11月より販売している「極王餃子の王将ラーメン」は、旨みとコクがアップしてさらに美味しくリニューアル。豚肉や回鍋肉など、餃子の王将の定番人気メニューが、ワンランク上の味わいになって新登場。

6. 新商品・季節商品情報

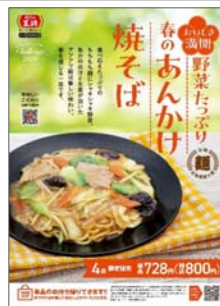
「冷し中華」「辛い!冷し中華」「スゴ辛チキン」
【2026年4月10日～期間限定】



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!

7. 月替り全店フェア・特選メニュー

「野菜たっぷり春のあんかけ焼そば」
【2026年4月1日～30日】



チンゲン菜やキャベツなどシャキシャキ食感の野菜がたっぷり入った特製餡は、魚介の出汁と生薬が効いた味わいで、焼き目の香ばしいもちもち麺にとろりと絡みます。電子レンジ対応容器でお持ち帰りできるので、お店の味をご自宅でも熱々でお楽しみいただけます。

「麻婆拉麺」
【2026年5月1日～31日】



ひき肉の旨みと花椒が効いた本格麻婆餡が、モチモチの平打ち麺にたっぷり絡む、まさに麻婆豆腐と醤油ラーメンの旨いとどり食べ進めると、麻婆餡とスープが混ざり合って味わいに変化します。もやしのシャキシャキ食感が加わり、最後まで大満足一杯です。