

リンガーハットグループの歩み

1962

昭和37年、長崎市鍛冶屋町に「とんかつ浜かつ」開店。
それがすべての始まりでした。

リンガーハットグループの創業者は、現名誉会長米濱和英の長兄、故・米濱豪です。昭和30年代、長崎で商いをしていた豪は新ビジネスの開拓に意欲を燃やしていました。各種の勉強会に参加し多くの経営者から刺激を受けるうちに、彼はある決意を固めます。昭和37年7月22日、長崎初のとんかつ専門店「浜かつ」を鍛冶屋町の一角に開店。約7坪の店は、小さくとも豪の生涯をかけたフードサービス業への第一歩でした。



創業時の米濱兄弟。左から豪、鉦二、昭英、和英、泰英

「リンガーハット」チェーン展開へ。

外食産業元年といわれる昭和45年頃、豪は早くもチェーン展開の構想を練っていました。それは、長崎の郷土料理である「ちゃんぽん」をメインにした新ビジネスでした。第1号店は昭和49年、長崎市宿町に開店した「長崎ちゃんめん」。独自に開発したスープや当時まだ珍しかったオープンキッチンが好評を博し、長崎県下で11店舗を展開しました。52年には福岡都市圏に進出し、店名を「リンガーハット」に統一。後に全国で名を馳せる飲食店チェーンが誕生したのです。



長崎ちゃんぽん (昭和53年頃)



創業当時の浜かつ本店 (長崎市鍛冶屋町)



リンガーハット第1号店(長崎宿町店)



初期の店舗はカウンターのみ。お客さまを立ったままお待たせする仕さでした



チェーン展開5年で首都圏へ進出。
「長崎ちゃんぽんリンガーハット」が全国区となりました。



佐賀工場



富士小山工場



東京証券取引所第一部に上場

昭和51年、創業者豪が急逝するも、次兄鉦二と和英のツートップ体制で乗り越えます。深夜営業導入の成功などで「リンガーハット」はその後も着々と店舗数を増やし、54年には関東地区第1号店(通算第37号店)を開店。第1号店出店からわずか5年で首都圏進出を果たしたのです。58年には佐賀工場、63年に富士小山工場を開設し、供給体制を強化。徹底した品質管理のもとに全店への当日配送を実現し、安全・安心な食を提供するシステムを構築しました。



リンガーハット第100号店 (福岡大橋店)を記念したモニュメント

NPS導入で飛躍的に業績を伸ばす。

第200号店がオープンした平成3年、バブル崩壊によって経営が悪化。立て直しに向けて米濱和英が導入したのが、高品質で効率の高い生産方式を実現するNPS(ニュー・プロダクション・システム)でした。「必要なものを必要なときに必要量だけ作る」きめ細かな生産コントロールにより無駄を排した結果、「リンガーハット」は再び成長の軌道を歩み始めます。平成12年には念願の東証一部上場を果たすと同時に、「とんかつ浜勝」も関東地区第1号店をオープンし、全国展開への足場を固めました。

社会に貢献する企業として
進化と挑戦を続けるリンガーハットグループ。

2005

長引く不況の影響を受け、リンガーハットは平成17年頃から、再び経営難に陥りかけました。社長職を退いていた和英はこの状況を見かねて、再登板を決意します。平成20年9月に社長に復帰すると、まず不採算店50店を閉鎖するなど思い切った改革に着手、そして翌年には、ちゃんぽんに使う7種類の野菜をすべて国産に切り替えます。食の基本である“安全と安心”を全面に打ち出したのです。これらの大胆な施策は、V字回復の起爆剤となりました。



国産野菜使用の「野菜たっぷりちゃんぽん」

冷凍ちゃんぽんを事業の第三の柱に。

創業60年の節目を目前に控えた令和2年、全世界を新型コロナウイルス感染症拡大が襲います。外食業界も深刻な打撃を受ける中、リンガーハットグループでは事業体制の再構築に踏み切りました。冷凍ちゃんぽんの需要拡大を受けて工場の稼働率をさらに高め、外販事業を「リンガーハット」「濱かつ」と並ぶ第三の柱と位置づけたのです。「真に社会に貢献するためには、やみくもな規模拡大ではなく企業の持続性を重視すべきである」

リンガーハットグループの進化と挑戦はまだ続きます。



ご好評をいただいている冷凍食品シリーズ



理想の食卓を目指すリンガーハットの新ビジョン「Ideal Dining 宣言」(令和3年)



リンガーハットグループ 創立60周年(令和4年)