



株式会社リンガーハット
<http://www.ringerhut.co.jp/>
 証券コード: 8200



株主・投資家の皆さまへ

リンガーハット株主通信

2012年3月1日～2013年2月28日

Vol. 15

Contents

トップメッセージ	1	連結財務諸表の要約	8
リンガーハットの営業戦略	3	役員一覧	9
浜勝の営業戦略	4	会社情報	10
事業インフォメーション	5	株主メモ	11
リンガーハット 浜勝		オンラインショップのご案内	11
トピックス	7		

■ トップメッセージ



厳しい状況でしたが、
営業戦略を転換し、
前年並みの数字をクリアすることが
できました。

代表取締役会長兼社長

米濱 和英

2013年2月期の業績について

当期は、震災後の消費マインドの低下が予想以上に長引き、客単価の上昇を狙った価格政策は客数の減少をもたらす結果となりました。特に、ゴールデンウィーク前後からその傾向が顕著となり、危急の対策を迫られました。そこで、リンガーハット、浜勝とも、ランチメニューを中心に値ごろ感のある商品を開発・投入した結果、第3四半期後半からは客数・売上ともに順調に回復してまいりました。

また、テレビ番組等のメディア露出の機会が増え、リンガー

ハットの店舗や商品の紹介、お客さまの声などを広くお届けすることが出来ましたので、ブランド認知度が向上しました。よって、新規のご来店やしばらく遠ざかっていたお客さまの再来店につなげることができました。お客さまの反響から、改めて「野菜たっぷりちゃんぽん」の人気の高さを確認することができ、これまで以上に自信を持ってお客さまへお褒めしてまいりたいと思います。

当2013年2月期の連結売上高は350億73百万円(前期比3億95百万円増)、営業利益は13億54百万円(同48百万円増)、

経常利益は12億33百万円(同33百万円増)となり、当期純利益は6億32百万円(前期は当期純損失4億20百万円)と、おかげさまで増収増益を達成することができました。

今期の経営戦略について

当社は、創業50周年を越えて新たなステージに進んでおり、「全員参加で企業体質を改革しよう」をスローガンに、さまざまな施策に取り組んでいます。

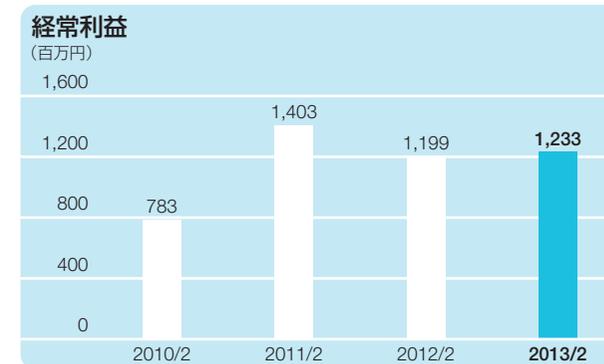
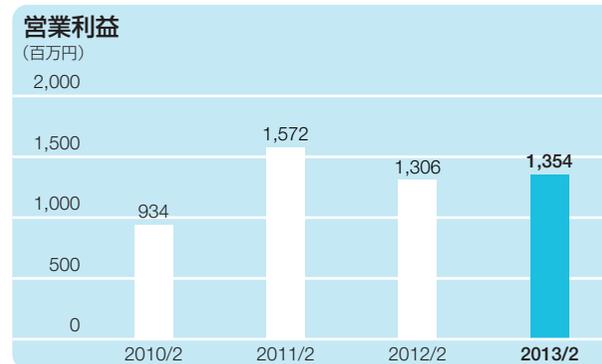
1. 利益率の向上について

この1年は外食産業にとって、潮目が変わった、と感じるほどに非常に厳しい状況でした。今後も引き続き経営効率を高めるために、売上最大、経費最小、時間最短という経営原則を基本に利益率の向上を目指してまいります。

その意味では本社機能を集約したことにより、経営意思決定のスピードアップができたことはかなり効率が良くなったといえます。たとえば、新商品の開発においては毎週試作して改良を重ねていくのですが、開発チームと営業チームとのコミュニケーションがスムーズになり、伝えたいことと出来上がったものとのギャップが狭まって、決定までの時間が大幅に短縮されました。これは営業戦略上、かなりの大きな改善であるといえます。



※売上高にはその他の営業収入を含めています。



また、自社工場を持つ強みは、フランチャイズ(FC)店舗展開の強化にも有効に作用しています。当社では、自社工場から新鮮な食材を毎日配送しますので、FC店舗でもまったく変わらない食材、調理方法でお客さまに商品を提供することが可能となっています。FC経営者にとってもこれは魅力的な運営方法であり、高い評価をいただいています。

2. 店舗展開について

リンガーハットは、ショッピングセンターディベロッパーからの要請が多くなってきたことで、フードコートでの店舗展開が増えてきています。各地に大規模ショッピングセンターが増えるにつれて、フードコートでの店舗展開が加速し、ショッピングセンターの高い集客力に伴い、売上も伸びています。また、フードコート店舗はセルフ型で投資効率も高く、店舗展開のモデルが完成していますので、今後も重点的に店舗を増やしていく計画を進めています。

フードコート店舗の成功を受けて、ロードサイドについても一部の店舗でセルフ型を実験しており、お客さまからご好評をいただいています。セルフ型にすることによって新しいメニューとオペレーションの確認ができましたので、今後は状況を見ながら少しずつ、新しいリンガーハットの店舗モデルとして展開していきたいと考えています。

当期純利益または純損失



とんかつ事業の浜勝については、ロードサイドの居抜き物件*と、ショッピングセンターでのレストランゾーンにも店舗展開していく予定です。さらに、女性のお客さまを意識して野菜を組み合わせた健康志向のメニューも開発しています。

このように、単に店舗を増やすのではなく、地域性・客層をよく研究した業態・メニューを展開するとともに、直営店だけではなくFC店舗も拡大していく予定です。

海外店舗の拡大につきましては、これまで通りタイをはじめとして台湾・香港などアジアを中心に堅実な出店計画を進めています。特にタイには日本企業も多く進出しており、一定のニーズがありますので固定客が増えていくと考えています。

また、私たちはちゃんぽんを提供するお店であるだけでなく、日本文化を伝道する使命があるのではないかという自負のもと、スタッフの教育にも日本国内以上に力を入れています。

* 居抜き物件：店舗の内装や備品の状態が良好で、低投資で営業できる物件

3. お客さまの満足度を高めるために

以前から実践している整理・整頓・清潔・清掃・^{しつけ}躰の「5S」についてさらに徹底するため、2013年度より、4月25日と10月24日を「5Sの日」と定め、私や役員をはじめ社員全員で店舗、工場、地域の清掃を実施していきます。日本国内だけではなく

く海外も同様です。これは単なる一過性のものではなく、会社全体で常に「5S」を意識して行動すること、やがてそれは意識して行うのではなく、無意識のうちに実践できるようにする、というのが目標です。全社員一人一人が自信と誇りを持って日々の業務にあたり、商品だけではなく、お客さまにご満足いただける快適な雰囲気を提供できるよう、全社員に徹底していきます。

株主の皆さまへのメッセージ

株主の皆さまにおかれましては、平素より当社の事業・経営にご理解をいただき誠にありがとうございます。今後も魅力ある商品の開発やさらなる経営体質の改善に取り組み、株主の皆さまとともに企業価値向上に努めてまいります。引き続き、当社経営へのご理解・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2013年5月

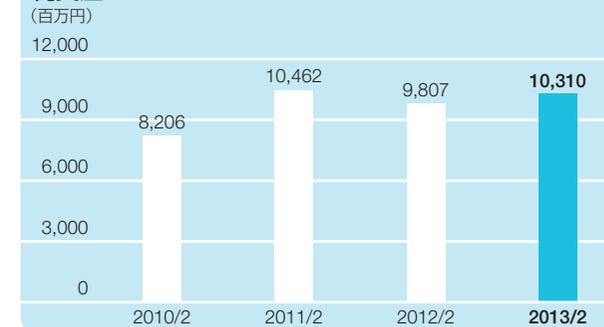
代表取締役会長兼社長

朱濱和英

総資産



純資産



■ リンガーハットの営業戦略

ワンコインメニューで来店客を増やし、新業態で収益向上をめざします。

リンガーハットでは、価格改定による客数減少に歯止めをかけるため、さまざまな施策を打ち出しました。その一つが値ごろ感のある戦略商品の投入です。特にランチでは効果的で、ワンコインでおつりがくる商品はお客さまにご好評をいただきました。同様に、季節商品も値ごろ感を前面に打ち出して展開することにより、来店客数を増やすことが出来ました。

また、今後のロードサイドのモデル店舗づくりの取り組みとして、横浜港南台店をセルフ型店舗にリニューアルし、通常店舗よりも低価格で商品を販売しています。また調理機器・オペレーションの改善により商品提供時間も短縮できましたので、効率良く運営ができています。今後は、状況を見ながら他店舗にも展開する予定です。

新鮮野菜やイカ、エビなどが盛りだくさん

人気商品の
徹底解剖

海鮮とくちゃんぽん

海鮮とくちゃんぽんの特長

海鮮とくちゃんぽんは、「長崎ちゃんぽん」などよりも多くの種類の具材を使用しながら、お客さまの値ごろ感に合わせて価格をワンコイン500円に設定して投入しました。「真イカ」50gと「尾付きエビ」を贅沢に使用し、中央には水菜をあしらって、見た目にも贅沢感のある仕上がりにしています。また、スープには生姜を加えることで、味をひきしめすっきりとした味わいになっています。カロリーは497kcalで、女性のお客さまにもおすすめの商品です。

本商品は、2012年12月より都心など一部の店舗で先行販売を行いましたが、ほとんどの店舗で注文数が1位になっており、注文されたお客さまへのアンケート調査では、9割の人が「とても満足」「満足」と答えています。

全国で大好評
発売中！

全国统一価格の
税込500円！

野菜は国産
100%！



出店状況 2013年2月28日現在の店舗数

国内**519**店舗、海外**8**店舗

2012年度の新規出店は**45**店舗

今後も業容拡大に向け積極的に出店していきます。

おいしいとんかつ料理を気持ち良いおもてなしで提供し、 お客さまを増やし続けます。



千切りまたは角切り

漬物(三品盛り)

白米または麦入り

赤みそまたは白みそ

おかわり自由!
ごはん・味噌汁・
キャベツ・漬物

生パン粉を使用

浜勝の定番オランダかつ

チキンカツのお肉は国産ハーブ鶏

浜勝においては、来店客数の増加を目的として、店舗の立地条件に応じてメニュー構成を少しずつアレンジしています。

ロードサイドの店舗では、690円の値ごろ感の高いランチメニューを展開し、ランチタイムの客数が平均で25%アップとなりました。また、ディナータイムのメニューでは、990円の商品を開発し、人気商品に育てることができました。

ショッピングセンターの店舗では、女性のお客さまをターゲット

としてたくさんの国産野菜を使用したメニューを開発し、お客さまよりご支持をいただいています。

ビルインの店舗では、駅前・ビジネス街・繁華街など条件に応じたメニュー構成の変更や時間帯によるサービスを工夫することにより、大きく客数を伸ばしています。

全店共通のサービスとして食後にハーブティーを提供することにより、「少しうれしいサービス」の実現を目指しています。

人気商品の
徹底解剖

盛り合わせかつ定食

盛り合わせかつ定食の特長

カラッと揚げた国産ハーブ鶏のかつ、浜勝の定番であるオランダかつ、そして季節の野菜2種類の絶妙な組み合わせで、しかも990円までのご提供が喜ばれています。また、ごはんや味噌汁、キャベツや漬物はおかわり自由で、ご好評をいただいています。

さてオランダかつとはどのようなものでしょうか？なんと40年もの間お客さまからご支持いただいている浜勝の定番商品。なぜ「オランダかつ」なのかというと、これは鎖国時代、長崎・出島にて行われたオランダとの交易にちなんでオランダ産チーズを浜勝流にアレンジしてミンチで包んでいることに由来しています。

出店状況 2013年2月28日現在の店舗数



国内105[※]店舗

2012年度は鹿児島ベイサイドプラザ店を新規オープン。
(※長崎卓袱浜勝を含む)

事業インフォメーション



長崎ちゃんぽん事業 営業概況

長崎ちゃんぽんリンガーハットは、材料高騰や使用食材の高品質化による原材料費上昇に対応するため、前連結会計年度に価格改定を実施いたしました。長期化するデフレ経済の中、外食においても低価格志向が依然として根強く、特に5月以降、売上高・客数ともに伸び悩む結果となりました。

この状況に対応するため、一時的な低価格競争に陥ることなく、質感を下げない値ごろ感のある低価格メニューを順次開発し、夏季商品の冷やしつけ麺を390円で販売、10月からは490円のワンコインメニューを販売いたしました。

また、秋冬の季節定番商品も従来の価格を見直したことなどにより、客数は確実に回復し、お客さま価格満足度調査結果も向上いたしました。

その結果、第4四半期の純既存店前年比売上高は102%と前年を上回りましたが、上半期の低迷が影響して、96%と前年を下回る結果となりました。

新規出店では、ショッピングセンターを中心に海外を含め45店舗を出店し、リロケートを含む7店舗を閉店、当連結会計年度末の店舗数は527店舗(うちフランチャイズ店舗142店舗)となりました。

以上の結果、売上高は259億76百万円、営業利益は9億23百万円となりました。



野菜たっぷりちゃんぽん

人気メニューランキング



人気のポイント

キャベツ、もやし、ニンジン、タマネギ、青ネギ、コーンなど、たっぷり「480gの国産野菜」が味わえることが人気のポイントです。この一杯で、1日に摂取すべき野菜の量がまかなえます。



海鮮とくちゃんぽん



長崎ちゃんぽん



4位

長崎皿うどん



5位

ぎょうざ





浜 勝

期間限定メニュー 春野菜の巻かつとチキンかつ



売上高
(百万円)

12,000

9,000

6,000

3,000

0

9,053

8,083

8,604

2011/2

2012/2

2013/2

とんかつ事業 営業概況

とんかつ浜勝は、専門店としての原点に戻り、お客さま満足度向上のため、品質・サービスに磨きをかけるとともに、低価格志向に対応するためのメニュー戦略を実施してまいりました。6月より導入したお手頃な690円の新ランチメニューや、9月より導入した990円の定食シリーズ、季節定番の商品においても価格レンジの引き下げを行いました。

このような販売施策が奏功し、純既存店については売上高・客数ともに、6月から期末までの9か月連続で前年を上回り、通期で売上高104.0%、客数107.1%となりました。

新規出店では、投資回収を重視した居抜き物件への出店として、鹿児島ベイサイドプラザ店を開店し、不採算店2店舗を閉店した結果、当連結会計年度末における店舗数は104店舗(うちフランチャイズ店舗18店舗)となりました。

以上の結果、売上高は86億4百万円、営業利益は2億99百万円と、増収増益を達成することができました。



盛り合わせかつ定食

人気メニューランキング



新メニューが堂々の1位!

人気のポイント

国産ハーブ鶏と浜勝の定番オランダかつ、そしてヘルシーに季節の野菜2種類を組み合わせた定食が、990円で食べられることが人気のポイントです。

※定食・ランチはすべて、ごはん・みそ汁・お漬物付きです。



バラエティかつ定食



浜勝スペシャル定食



4位

ローズとヒレかつ定食



5位

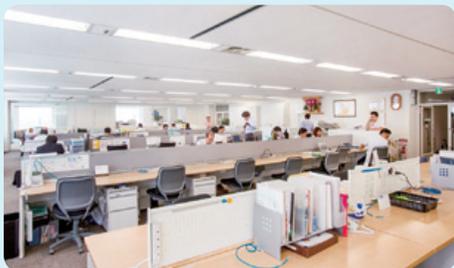
ローズとチキンかつ定食



■トピックス

グループ本社を移転しました

2012年7月より、グループ本社を東京都大田区大森北から品川区大崎に移転し、業務を開始しています。また同時に、トレーニングルームやキッチンアトリエ(商品開発室)を併設し、メニュー開発や意思決定の迅速化を図り、効率的な経営による収益性の向上に努めています。なお、福岡本社の廃止に替えて、九州の新たな拠点として佐賀工場内に「九州本部」を設置いたしました。



佐賀工場がISO22000を取得しました

当社では、食品安全にかかる制度構築のために、食品安全マネジメントシステムに関する国際規格であるISO22000の取得に取り組んでいましたが、2013年4月に佐賀工場がこの認証を受けることができました。富士小山工場でも2013年度中の認証取得に向けて準備中です。

炊き出しグランプリで優秀賞を受賞しました



2013年3月10日、仙台の八木山ペニーランドで行われた【炊き出しグランプリVol.2】に参加しました。炊き出しグランプリとは、被災地の方々に勇気づける炊き出し料理を出店団体から200食ずつ来場者に無料でふるまい、炊き出し料理が実際どういうものだったかを体験してもらうと共に、寄付金を募り、被災地の飲食店の方々の自立支援に必要な備品などの購入資金や、仮設店舗を出て開業する際の準備金に充当されるチャリティーイベントです。今回はそのグランプリでなんと優秀賞を受賞することができました。

被災された方々から声を掛けていただき、また、笑顔にも触れることができたので、復興への足音を肌で感じる事ができた1日でした。

今後も移動販売車のリンガー号は、炊き出しやイベントで活躍していきます。



V・ファーレン長崎がJFL優勝! J2へ昇格しました

当社がコミュニティーパートナーとして契約している「V・ファーレン長崎」が、2012年度JFLにて優勝し、J2昇格が決定しました。2009年のJFL昇格以来、4年目でJ2昇格という快挙です。そこで当社は、J2でのさらなる活躍を応援するため、リンガー号をホームの試合会場に派遣し、大いに盛り上げていきたいと思っています。また、今季ホームゲーム全21試合において、会場の売店ブースなどでとんかつ浜勝特製「V・ファーレン勝弁当(松/竹)」(松価格:900円税込/竹価格:700円税込)、「V・ファーレン勝サンド」(価格:500円税込)など応援商品を販売します。

当社は、これまでも「V・ファーレン長崎」と共同でサッカー教室をはじめ、長崎県サッカー協会のサッカーフェスティバル、長崎県少年サッカー大会などの地域振興プログラムを支援してまいりました。今後も長崎で創業した企業として、発祥の地・長崎から社会貢献活動を展開してまいります。



セルフ型の横浜港南台店が好調です

2012年10月30日、「リンガーハット 横浜港南台店」をリニューアルしてセルフサービスタイプのモデル店舗としてオープンしましたが、おかげさまで好調に推移しています。当店舗では、セルフサービスの導入により、通常店舗よりも低価格で商品を販売し、調理機器・オペレーションの改善により商品提供時間も短縮することが可能になっています。当店舗の特長としては、「おでん」や「おにぎり」、「デザート」などのサイドメニューをセルフでピックアップできること、ソフトドリンク6種から選べるフリードリンクを100円(税込)でご提供できることです。

今後は、セルフ型店舗の状況を見ながら、他店舗への展開も検討してまいります。



■ 連結財務諸表の要約

※記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しておりますので、加減差異結果が合計表示と不一致となる場合があります。(単位:百万円)

	当連結会計年度 2013年2月28日現在	前連結会計年度 2012年2月29日現在	差 異
1 流動資産	3,080	2,603	477
固定資産	21,432	21,094	338
資産合計	24,513	23,698	815
流動負債	6,975	7,387	△412
固定負債	7,226	6,503	723
負債合計	14,202	13,890	312
純資産合計	10,310	9,807	503
総資産合計	24,513	23,698	815
	当連結会計年度 2012年3月1日から 2013年2月28日まで	前連結会計年度 2011年3月1日から 2012年2月29日まで	差 異
2 売上高 ※売上高にはその他の営業収入を含めています。	35,073	34,677	395
売上原価	11,239	11,191	48
営業総利益	23,833	23,486	347
販売費及び一般管理費	22,478	22,180	298
営業利益	1,354	1,306	48
経常利益	1,233	1,199	34
当期純利益	632	△420	1,052
	当連結会計年度 2012年3月1日から 2013年2月28日まで	前連結会計年度 2011年3月1日から 2012年2月29日まで	差 異
3 営業活動によるキャッシュ・フロー	1,894	1,330	564
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,509	△1,920	411
財務活動によるキャッシュ・フロー	△151	518	△669
現金及び現金同等物の期首残高	1,071	1,142	△71
現金及び現金同等物の期末残高	1,309	1,071	238

ポイント1 資産、負債及び純資産の状況について

当連結会計年度末の資産は、前連結会計年度末に比べて8億14百万円増加の245億13百万円となりましたが、その理由は新店・改装改造及び工場投資により有形固定資産が2億64百万円、売上の増加により現金及び預金が2億28百万円増加したことです。

負債は前連結会計年度末に比べて3億11百万円増加し、142億2百万円となりましたが、その理由は、主に有利子負債の増加1億40百万円によるものです。

純資産は前連結会計年度末に比べて5億3百万円増加し103億10百万円、自己資本比率は前連結会計年度末に比べて0.7ポイント増加の42.0%となりました。これは主に、当期純利益6億32百万円の計上によるものです。

ポイント2 売上高及び利益の状況について

出店政策において、国内では通算700号店となるリンガーハット京王永山店などショッピングセンターを中心に40店舗を新規オープンする一方、不採算店やリロケートにより8店舗を閉店しました。また海外では、台湾の台北市内に3店舗の他、米国内初の直営店舗となるハワイワイキキ店など計6店舗を出店し、1店舗を閉店しました。

以上により、当連結会計年度末では合計632店舗(うちフランチャイズ店舗160店舗)となり、前連結会計年度比で37店舗の増加となりました。

一方で、前連結会計年度中に実施した価格改定の影響によって売上高が減少、特に5月のゴールデンウィークから客数の減少が顕著となりました。その対策として、とんかつ業態では6月から、ちゃんぽん業態では10月から低価格メニューの販売に取り組み、11月より売上・客数ともに回復を始め、期末には大幅に回復いたしました。

以上の結果、出店数の純増により連結売上高は350億73百万円、営業利益は13億54百万円、経常利益は12億33百万円、当期純利益6億32百万円と、増収増益を達成することができました。

ポイント3 キャッシュ・フローの状況について

営業活動の結果、得られた資金は18億94百万円で、主に税金等調整前当期純利益が9億18百万円増加したこと等によるものです。

投資活動の結果、支出した資金は15億9百万円で、主に設備投資で18億94百万円支出する一方、有形固定資産の売却で3億12百万円回収したこと等によるものです。

財務活動の結果支出した資金は1億51百万円で、主に有利子負債の返済によるものです。

その結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ2億38百万円増加し、13億9百万円となりました。

役員一覧

(2013年5月24日現在)

- 代表取締役会長兼社長.....米濱 和英
 - 専務取締役.....鎌田 武紀
 - 常務取締役.....八幡 和幸
 - 常務取締役.....前田 泰司
 - 取締役.....佐々野諸延
 - 取締役最高顧問(非常勤).....米濱 鉦二
- (リンガーハット開発株式会社)
- 代表取締役社長.....秋本 英樹



左から、米濱鉦二、佐々野諸延、前田泰司、米濱和英、鎌田武紀、八幡和幸、秋本英樹(敬称略)



左から、池田滋寛、福原扶美勇、山口雅彦、山崎繁樹、奥村壽治、中島吉弘、井原康晴、小田昌広、内田智明(敬称略)

執行役員

- 情報システムチーム担当.....内田 智明
- リンガーハット・浜勝生産部担当.....山口 雅彦
- 研究開発部担当.....山崎 繁樹
- リンガーハット・浜勝
事業推進部担当.....福原扶美勇
- 店舗開発部担当.....中島 吉弘
- リンガーハット・浜勝
フランチャイズ営業グループ担当....井原 康晴
- 外販部担当.....奥村 壽治
- 経営管理グループ担当.....小田 昌広

技術執行役員

- 商品科学研究チーム担当.....池田 滋寛



左から、東富士男、閑敏郎、上野守生(敬称略)

- 常勤監査役
閑 敏郎
- 社外監査役
東 富士男
- 社外監査役
上野 守生

会社概要

会社名(英文名):
株式会社リンガーハット(RINGER HUT CO., LTD.)

設立:
昭和45年6月13日(創業 昭和37年7月22日)

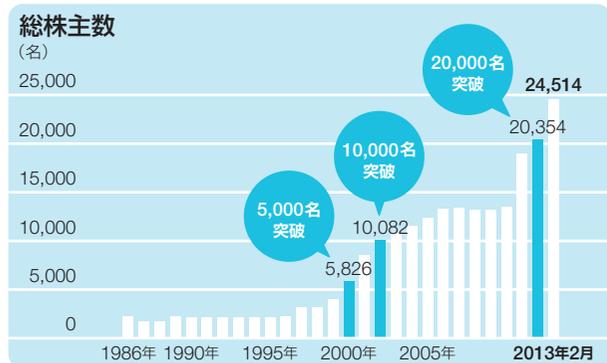
資本金:
5,066,122,834円

主な事業内容:
長崎ちゃんぽん専門店「リンガーハット」、
とんかつ専門店「浜勝」のチェーン展開

店舗数(全632店舗):
北海道・東北地区 12店舗
関東・東海地区 261店舗
関西・中京地区 66店舗
中国・四国地区 26店舗
九州・沖縄地区 259店舗
海外 8店舗

従業員数(連結ベース):
正社員/548名 リンガーメイド・スター
(パートタイマー・アルバイト)/9,070名

お問い合わせ先:
株式会社リンガーハット総務・法務チーム
TEL. 03-5745-8611(代表)



株式の状況

発行可能株式総数: 46,000,000株
自己株式数: 10,104株
発行済株式総数: 22,067,972株
株主数: 24,514名

大株主一覧

	持株数(千株)	持株比率(%)
ヨネハマホールディングス有限公司	2,168	9.83
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	1,009	4.57
株式会社十八銀行	1,005	4.56
第一生命保険株式会社	629	2.85
株式会社三菱東京UFJ銀行	535	2.43
アサヒビール株式会社	527	2.39
株式会社福岡銀行	348	1.58
麒麟麦酒株式会社	332	1.51
ヤマエ久野株式会社	250	1.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	230	1.04

※1. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社の所有株式数は、証券投資信託等の信託業務に係る株式数です。
※2. 持株比率は自己株式控除後の比率です。

株式分布状況

株主数別分布状況



株式数別分布状況



これまでの配当実績



株主優待について

毎年2月と8月の末日現在の株主名簿に記載または記録された株主さまへ、お持ちの株数に応じて「食事ご優待券」をお贈りいたします。それぞれ5月末及び11月末頃(年間2回)お贈りする予定にしています。上記「食事ご優待券」は、「リンガーハット」の店舗だけでなく「浜勝」や「長崎卓袱浜勝」(長崎市)でもご利用いただけます。なお、お近くにご利用店舗がない株主さまには、「食事ご優待券」と引き換えに自社製品をお送りいたします。(ただし、引き換えは優待券6枚以上、引き換え期間は6~9月、11~1月限定とさせていただきます)。券売機店舗での「食事ご優待券」ご利用時には、食券をご購入になる前に店員までお声掛けください。



株主さまご所有株式数	食事ご優待券額面合計
100株以上300株未満	税込 1,050円相当(優待券2枚)
300株以上500株未満	税込 3,675円相当(優待券7枚)
500株以上1,000株未満	税込 6,300円相当(優待券12枚)
1,000株以上2,000株未満	税込 13,125円相当(優待券25枚)
2,000株以上	税込 26,250円相当(優待券50枚)

株主メモ

事業年度:	毎年3月1日～翌年2月末日
期末配当金受領株主確定日:	2月末日
中間配当金受領株主確定日:	8月末日
定時株主総会:	毎年5月開催
株主名簿管理人・特別口座の口座管理機関:	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先:	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL. 0120-232-711(通話料無料)
上場証券取引所:	東京証券取引所(第1部)、 福岡証券取引所 ※証券コード8200
単元株式数:	100株
公告方法:	電子公告によりこれを行います。但し、電子公告を行うことができない事故その他やむを得ない事由が生じた時は、日本経済新聞に掲載して公告します。 ※電子公告掲載アドレス http://www.ringerhut.co.jp/

株式に関するお手続きについて

特別口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問い合わせ先
<ul style="list-style-type: none"> ■ 特別口座から一般口座への振替請求 ■ 単元未満株式の買取(買増)請求 ■ 住所・氏名等の変更 ■ 特別口座の残高照会 ■ 配当金の受領方法の指定* ■ 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ■ 支払期間経過後の配当金に関するご照会 ■ 株式事務に関する一般的なお問い合わせ 	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL. 0120-232-711(通話料無料)

*特別口座に記録された株式をご所有の株主さまは配当金の受領方法として株式数比例配分方式はお選びいただけません。

証券会社等の口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問い合わせ先
<ul style="list-style-type: none"> ■ 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ■ 支払期間経過後の配当金に関するご照会 ■ 株式事務に関する一般的なお問い合わせ 	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL. 0120-232-711(通話料無料)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 上記以外のお手続き、ご照会等 	口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。

オンラインショップのご案内

※オンラインショップ、電話注文では、株主優待券でのお支払いはできません。

リンガーハットの味を全国へお届けします。

リンガーハットでは、全国の皆さまにリンガーハットの味を楽しんで頂くために、工場からつくりたてを冷凍保存で直送します。お店で使われているものと同じ自社製麺、国産野菜を使用して、国内の自社工場で生産しています。ご自宅で長崎ちゃんぽんを食べたいときや、贈りものにご利用ください。

野菜は国産野菜100%

国産野菜にこだわり季節ごとの収穫を確保するため、日本全国の農家と契約栽培しています。



お鍋ひとつで簡単調理

作り方は、お鍋に入れて温めるだけ。手間がかからないため贈りものでも喜ばれます。



保存料、合成着色料不使用

安心、安全のために保存料、合成着色料は一切使用していません。



国内自社工場生産

食材の品質管理に重点を置き、自社工場にて生産・加工を行っています。



🏠 ご自宅用おすすめ商品



長崎ちゃんぽん
お試しセット(4食)
2,200円【送料込み】



長崎うどん
お試しセット(4食)
2,200円【送料込み】

🎁 ギフト用おすすめ商品



長崎ちゃんぽん
長崎うどんセット
2,750円
【送料1箇所につき700円】



長崎の味セット
2,800円
【送料1箇所につき700円】



野菜たっぷり
ちゃんぽん(4食)
2,800円
【送料1箇所につき700円】

国産野菜100%・国内生産
保存料・合成着色料不使用

ご注文方法

※株主優待券はご利用いただけません。

1. お電話 0120-307-490

受付時間: 平日9:00~17:00

電話でのご注文の場合、お支払い方法はコンビニ振替か代金引換のみとなりますのでご了承ください。

2. インターネット

<http://www.rhk-shopping.jp/>

リンガーハットオンラインショップ

検索

パソコン、スマートフォン、携帯電話 対応

他にも
多数商品
を取り揃えて
います



株式会社リンガーハット

グループ本社 〒141-0032 東京都品川区大崎1-6-1 TOC大崎ビル14F
TEL. 03-5745-8611(代) FAX. 03-5745-8622