



株式会社リンガーハット

証券コード:8200

株主・投資家の皆さまへ

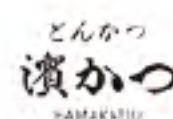
リンガーハット

株主通信

Vol.27

第55期

2018年3月1日～2019年2月28日





株式会社リンガーハット
代表取締役会長兼 CEO

米濱 和英

TOP
INTERVIEW

更なる成長に向けて変化を恐れず、
時代に合った企業グループで
あり続けることを追求していきます。

Q 2018年度の業績の振り返りを。

A 出店拡大によりグループ800店舗体制を確立し増収を達成したものの、コスト節減は目標に達しませんでした。

総括的に申し上げますと、2018年度は大変に厳しい1年でした。外食産業においては、売上こそ業界全体では前年を上回っておりますが、人手不足とそれにもなう人件費の高騰や燃料・光熱費の上昇、自然災害による影響もあり、決して楽観できる状況ではなかったと認識しております。

しかし一方で、リンガーハットグループが先んじて進めてきた「使用する野菜の国産化」を通じた、安全・安心な商品を良心的な価格で提供するという取り組みは、お客さまから高い評価をいただいております。確固たるブランドとして浸透していると実感しております。

当グループは2019年3月に、グループ800店舗を達成することができました。今後は『全員参加で更なる成長を目指そう』をスローガンに掲げ、成長目標をさら

に拡充させて、グループ1000店舗を目指してまいります。そして「企業は永遠なり」を体現できるよう、人の教育、商品・サービスの磨き込みに注力していきます。

2019年2月期連結累計期間の業績につきましては、売上高は469億28百万円（前連結会計年度比2.7%増）と増収を確保することができた一方で、人件費・原材料費・物流費などの経費の上昇が影響し、営業利益は23億94百万円（同15.3%減）、経常利益は23億10百万円（同16.9%減）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は8億37百万円（同37.2%減）となりました。

Q 事業展開についての評価を。

A 新規事業「とんかつ大學」がお客さまからのご支持を多数いただき、上々の滑り出しと手応えを感じています。

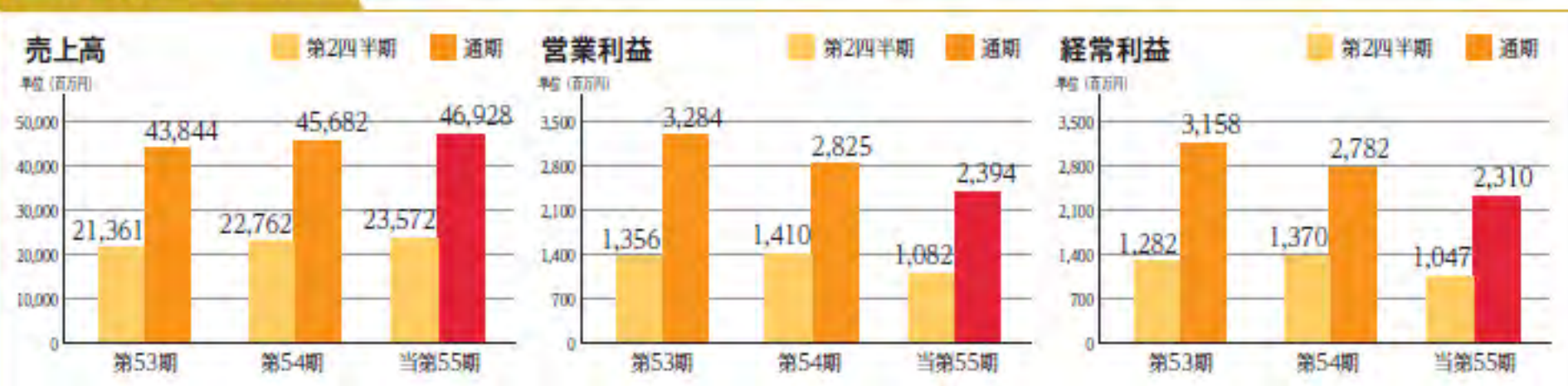
「とんかつ大學」は、2018年2月に1号店を出店し、2019年4月までに7店舗を出店することができました。「安全・安心」を第一に、「とんかつ濱かつ」で培ってきた揚げ物の技術と、「リンガーハット」で

磨き上げたフードコートでのオペレーションノウハウを活かし、「切りたて」「揚げたて」「作りたて」のおいしさを「一番おいしい温度で提供する」をモットーに順調な滑り出しを達成できました。フードコートはご飯もの商品が難しいと言われていますが、だからこそ商機があると考えています。今後はオペレーションと商品戦略をより一層強化していきつつ、着実に出店拡大を進めていきます。

「長崎ちゃんぽんリンガーハット」では、安全・安心な日本の野菜を使った看板商品「野菜たっぷりシリーズ」をお得に召し上がっていただける「日本の野菜の日」キャンペーンを積極的に展開しました。商品施策としては、春の季節限定商品として「あさりたっぷり春ちゃんぽん」を新発売しました。

「とんかつ濱かつ」では、お客さま満足度の更なる向上を目指した取り組みに注力し、接客技能のレベル&ボトムアップのためのサービスコンテストを初開催しました。販売促進施策としては、毎月29日

連結決算ハイライト



の「肉の日」を継続したほか、プロ野球ソフトバンクホークスや新日本プロレスとのタイアップキャンペーンを実施しました。

創業50周年を迎えた「長崎卓袱浜勝」では、東京・銀座に関東初となる銀座本店を出店しました。銀座本店では、東京・銀座のお客さまに、当社グループ発祥の地である長崎の料理・お酒による長崎づくしのおもてなしを提供していきます。

「海外事業」では、出店地域で親しまれている現地の味を「長崎ちゃんぽん」に取り入れる改定に取り組み、一定の手応えをつかむことができました。これをさらに発展させ、「ちゃんぽん」が世界の日常食となるよう努めていきます。

Q 外部とのビジネス連携について。

A 互いの持ち味を活かしたパートナーシップにより、新たなお客さま層の開拓やより有効な販売促進戦略を進めていきます。

「デリバリー」については、外部のデリバリー企業

のサービスを活用した取り組みを拡大させています。2018年に「長崎皿うどん」と「ぎょうざ」の提供から始めたところ、想定よりも利用実績が伸びました。今後は、めんが伸びにくいようパッケージを工夫した「長崎ちゃんぽん」の販売も加え、軽減税率実施後も見据えつつ、お客さまのニーズをしっかりとつかんでいきます。

「楽天ポイントカード」については、2019年4月にグループ全店舗で導入を開始しました。お客さまにとってはポイント還元がメリットとなり、当グループにとっては利用状況の分析から地域特性にあわせた販売戦略が可能となる、WIN-WINの取り組みと位置付けています。

Q 貴社に期待されるステークホルダーの皆さまに向けて。

A 自社の成長とともに、社会全体もまた持続発展していけるように、事業と社会支援の両面で貢献していきます。

お客さまに「安全・安心」でおいしく健康的な商

株式会社リンガーハット
代表取締役社長

佐々野 謙 延



品を提供し続ける、この企業姿勢を貫くとともに、品質管理の徹底を継続していきます。5月に稼働を開始する京都工場においてISO26000の認証取得に取り組むほか、外国人従業員を含めたQSCの更なる向上に注力していきます。

経営管理においても、現場を支える生産管理システムの統合が完了し、今後は在庫管理や受発注にかかっていた時間・コストの節約による収支の改善も見込んでいます。

女性活躍推進・SDGsなど、社会全体で取り組む課題の解決にも、リンガーハットグループとして寄与すべく、活動を推進していきます。

そのためにも足下の経営基盤をより頑強なものとするべく、企業体質の改革を同時に進めていきます。引き続き、当社グループへのご支援を賜りますようお願い申し上げます。



長崎ちゃんぽん事業

商品・サービスの改善に取り組み、お客さま満足の向上を図りました。その取り組みを継続し、さらなる成長につなげていきます。



野菜たっぷりちゃんぽん

栄養たっぷりの国産きくらげが入った野菜が1食480グラム



野菜たっぷり皿うどん

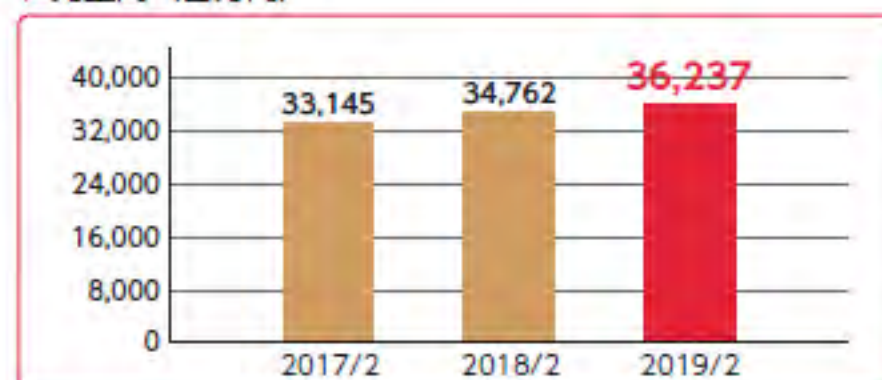
パリパリの揚げめんにトロリとした野菜たっぷりのあん

2019年2月期

売上高 36,237百万円

前年同期比 104.2%

▶売上高 (百万円)



長崎ちゃんぽんリンガーハットについては、来店客数の増加を目標に、お客さま満足のさらなる向上と、商品品質およびサービスオペレーションの改善に取り組みました。

商品施策では、季節限定商品として春に「あさりたっぷり春ちゃんぽん」を発売し、夏の「冷やしちゃんぽん白」「冷やしまぜめん黒」、秋冬の「かきちゃんぽん」と、旬の味わいを楽しめる限定商品ラインナップとしました。

販売促進施策としては、内村選手応援企画「ゴールドラッシュキャンペーン」、映画「ドラゴンボール超ブロリー」とのコラボ、「有吉弘行のダレトク!」没メニューレストランコラボ商品<ぎょうざちゃんぽん>販売など、話題性のあるキャンペーンを実施し、来店客数の増加につなげました。

新規出店については、ショッピングセンターを中心に、一味違う“上質さ”をコンセプトとする「リンガーハット PREMIUM」3店舗を含む国内49店舗、海外は初出店となるベトナム・チュンディン店など4店舗を出店しました。リロケートを含む退店は25店舗でした。

この結果、当連結会計年度末の店舗数は国内672店舗、海外15店舗（うちフランチャイズ店舗204店舗）となりました。

また、8月に国内646店舗（北海道7店、沖縄5店、特別店舗9店を除く国内全店舗）にて一部価格改定を実施し、主要商品21品中13品で、平均3.3%の値上げをしました。

以上の結果、売上高は362億37百万円（前連結会計年度比4.2%増）、営業利益は17億92百万円（同10.4%減）となりました。

事業トピックス

季節に合わせた 限定ちゃんぽんを発売

ちゃんぽんのおいしさに四季の移ろいを楽しむ魅力を込めた、季節限定ちゃんぽんを発売しました。

夏は「レタス」「オクラ」「ミニトマト」など夏を感じる国産野菜を使い、さっぱりと仕上げた「冷やしちゃんぽん白」「冷やしまぜめん黒」を、秋冬は季節定番のかきを黄金色に焼いて旨味をアップした“特製みそスープ”仕立ての「かきちゃんぽん」を、2019年春には昨年好評をいただいた「あさりたっぷり春ちゃんぽん」の「あさり」を蒸し焼きにして旨味をアップさせ春らしさを強調した商品を、発売しました。



冷やしちゃんぽん白



冷やしまぜめん黒



かきちゃんぽん



あさりたっぷり春ちゃんぽん

タイに6店舗目をオープン 「リンガーハット パーン カンプ店」

「リンガーハット パーン カンプ店」は、在籍生徒数が22,000人以上という、タイ有数の国立大学“シーナカリンウィロート大学”に隣接しています。近隣にはオフィスやコンドミニウムも多数立地しており、現在、多くのお客さまにご利用をいただいています。内装は、大学生やオフィスワーカーの方がご利用しやすいよう、カジュアルかつ明るい空間デザインとなっています。

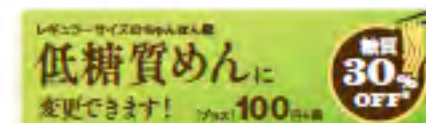


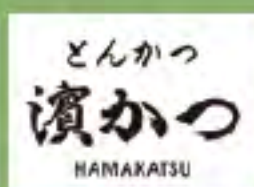
糖質を約30%オフ 「低糖質ちゃんぽんめん」を導入

「低糖質ちゃんぽんめん」は、小麦粉の使用量を減らし、代わりに難消化性でんぷんを使用した、通常のちゃんぽんめんと比較して糖質を約30%オフ、食物繊維量を約8倍にアップした製品[※]です。

糖質を気にするお客さまにもおいしいめんを召し上がっていただけるよう、めんの弾力・食感にこだわり、これまでのちゃんぽんめんと変わらないおいしさに仕上げました。

※数値は当社比で算出しています。





とんかつ事業

「とんかつ濱かつ」では季節商品の拡充を行い、新業態「とんかつ大学」では首都圏におけるフードコートへの出店を進めました。



とんかつスペシャル定食

ロースかつ、ヒレかつ、オランダかつに大エビフライを盛り付けた人気の一品



ロースかつ定食

とんかつ大学一番人気。
揚げたてさくさくの衣の食感が喜ばれています

2019年2月期

売上高 10,466百万円
前年同期比 97.9%

▶売上高（百万円）



とんかつ濱かつについては、お客さまに喜ばれる料理・サービスの提供を目標に、濱かつの特長である「格式あるおもてなし」のさらなる向上と、新たな濱かつファンの開拓に取り組みました。

商品施策として、とんかつ濱かつでは季節商品に注力し、春に「桜香るミルフィーユかつ」シリーズ3商品、夏に「季節の味くらべ」3商品、秋冬に「かきふらい」シリーズ4商品を発売しました。とんかつ大学ではお客さまのご要望に応じて商品ラインナップの拡充を図り、「エビとヒレかつ定食」「カレー」を新たに追加しました。

テイクアウト販売の施策として、弁当容器の改良に取り組み、芝浦工業大学デザイン学部監修のもと、より温かさが持続しサクサク感の長持ちする弁当容器を開発し導入しました。

ブランド認知向上と新規顧客開拓の取り組みとして、食育教室の実施店舗を首都圏地域にも拡大し、地域の皆さまへの濱かつブランドの浸透を図りました。

新規出店については、創業50周年を迎えた「長崎卓袱浜勝」の関東初出店となる銀座本店を11月にオープンしました。そのほか、とんかつ濱かつ2店舗・とんかつ大学5店舗を出店しました。退店は5店舗。この結果、当連結会計年度末における店舗数は国内109店舗、海外2店舗の111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104億66百万円（前連結会計年度比2.1%減）、営業利益は3億56百万円（同43.6%減）と、減収減益となりました。

事業トピックス

長崎しっぽく浜勝 銀座本店を 東京・銀座7丁目にオープン

「長崎卓袱浜勝」(長崎市)は1968(昭和43)年創業。以来、長崎の著名な卓袱料理店として、お客さまにご愛顧をいただけてきました。このたび、創業50周年を記念として、銀座に関東1号店となる、銀座本店を開店しました。

おかげさまで、慶事やおもてなしの場などに多数のお引き合いをいただき、感謝申し上げます。

銀座本店では、長崎直送の新鮮な魚介と厳選された長崎和牛などを用いた、コース料理や一品料理を提供しています。長崎の世界遺産「大浦天主堂」をモチーフとした寛ぎの空間を、大切なひとときのための場として、ご活用ください。

～おかげさまで、長崎卓袱浜勝は創業50周年を迎えました～



とんかつ大學 首都圏に7店舗を出店しました

フードコート向けとんかつ業態としてスタートした「とんかつ大學」は、2018年2月の1号店オープン後も順調に出店を続け、2019年3月末時点で7店舗まで拡大。おいしい温度にこだわり、「揚げたて」「切りたて」「作りたて」の商品をスピーディーに提供するブランドコンセプトに、多くのご支持をいただいています。今後は他の競合ブランドとの差別化を目指した商品競争力の向上と、オペレーションのさらなる効率化を図り、より多くのフードコートへの出店を目指していきます。



2019年2月オープン イトーヨーカドー武蔵小金井店

テイクアウト用お弁当箱 温かさとサクサク感がさらに進化

かつを、弁当箱の底に配置した新開発の保温剤と、上箱のご飯により、“上下から保温する”新構造を採用。さらに、かつから出る油や水分・蒸気を吸収する特殊素材も導入し、お渡し後約30分は60℃以上を保ち、かつのサクサク感も楽しめるように、改良しました。

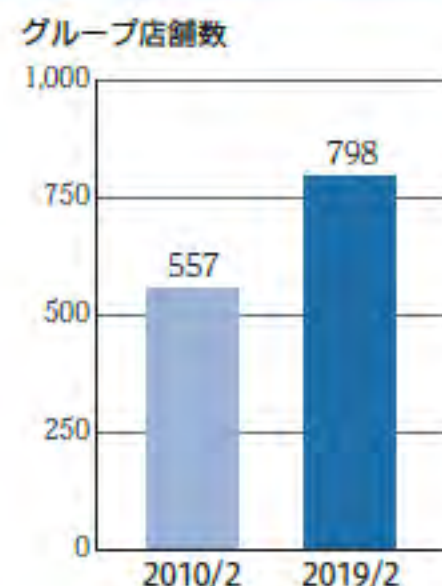
※特許出願中



リンガーハットグループ800店舗体制に

リンガーハットグループは、2009年の食材に使用する野菜の国産化以降、当グループの企業姿勢・商品施策への高いご支持のもと、フードコートへの出店を中心とした国内外における店舗網拡大を進めてきました。2019年2月末時点におけるグループ店舗数は798店となりました。

経営方針で目標に掲げたグループ1000店舗を目指し、少子高齢化の社会環境に適応したオペレーションの構築と、海外における確固たる基盤の整備を推進していきます。



楽天ポイントカードをグループ全店舗で2019年4月1日より導入



2019年4月1日より、リンガーハットグループは「楽天ポイントカード」サービスの導入を、全店舗で開始しました。各店舗で「楽天ポイントカード」もしくは「楽天ポイントカードアプリ」を提示すると、買い物金額に応じて「楽天スーパーポイント（以下、「楽天ポイント」）」を貯めることができるようになり、支払い時には貯まったポイントを利用することが可能となります。

各店舗では、オリジナルデザインの「リンガーハット 楽天ポイントカード」の無料配布も行っています。

内村航平体操教室 IN 長崎を開催しました

リンガーハット所属の内村航平選手による体操教室を、2017年に続き、長崎にて開催しました。今回は二部構成とし、昨年よりも40組多い、120組の親子に、体を動かす楽しさや食事の大切さを学び体験してもらいました。2019年は内村航平選手が参加する「親子大運動会」など新たな試みにも取り組んでいきます。



プラスチック製ストローの提供を国内全店舗で廃止しました

プラスチック製ストローの不適切な廃棄による環境への深刻な影響に配慮し、リンガーハットグループでは、2019年1月からプラスチック製ストローの提供を廃止しました。

持続可能な地球環境の実現に寄与するため、今後も食品や備品のリサイクルなど、環境に配慮した活動を行っていきます。

プラスチック製
ストローの提供を
廃止いたしました。

ご希望の方には紙ストローをご用意いたしております。

環境に配慮し、2019年1月よりプラスチック製ストローの提供を廃止いたしました。ご希望の方には紙ストローをご用意しております。ご協力をお願いします。



V・ファーレン長崎のホーム試合でリンガーハット・濱かつDAYを開催

リンガーハットグループは、2005年より長崎のサッカークラブである「V・ファーレン長崎」とコミュニティパートナーの契約を結び、長崎県サッカー協会のサッカーフェスティバルなどの地域振興プログラムを支援してきました。今後も皆さまとともに、「V・ファーレン長崎」と長崎県全体を盛り上げていきます。



2018年12月1日リンガーハット・濱かつDAYの様子

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	当連結会計年度 2019年2月28日現在	前連結会計年度 2018年2月28日現在	差異
資産の部			
流動資産	4,582	8,701	△ 4,118
固定資産	27,798	23,068	4,730
資産合計	32,380	31,769	611
負債の部			
流動負債	6,401	6,175	225
固定負債	6,845	5,677	1,168
負債合計	13,247	11,852	1,394
純資産の部			
純資産合計	19,133	19,916	△ 782
負債及び純資産合計	32,380	31,769	611

当連結会計年度末の資産は、前連結会計年度末に比べ6億11百万円増加し323億80百万円となりました。これは主に、設備投資により現金及び預金が45億43百万円減少したことや、有形固定資産が46億24百万円増加したことによります。

負債は前連結会計年度末に比べ13億94百万円増加し、132億47百万円となりました。これは主に、長期借入金が14億90百万円増加したことによります。

純資産は前連結会計年度末に比べ7億82百万円減少し191億33百万円となり、自己資本比率は前連結会計年度末に比べ3.6ポイント減少し59.1%となりました。これは主に、第三者割当による自己株式の処分14億21百万円によります。

連結損益計算書

(単位:百万円)

	当連結会計年度 2018年3月1日から 2019年2月28日まで	前連結会計年度 2017年3月1日から 2018年2月28日まで	差異
売上高 [※]	46,928	45,682	1,245
売上原価	15,064	14,747	316
営業総利益	31,864	30,935	928
販売費及び一般管理費	29,469	28,109	1,360
営業利益	2,394	2,825	△ 431
経常利益	2,310	2,782	△ 471
親会社株主に 帰属する 当期純利益	837	1,333	△ 495

※売上高にはその他の営業収入を含めています。

出店政策については、既存店のスクラップアンドビルドやお客さまニーズに寄り添った店舗づくりに取り組み、海外4店舗を含む計62店舗を新規出店しました。一方で、30店舗を退店した結果、当連結会計年度末では、国内で781店舗、海外で17店舗、合計798店舗（内、フランチャイズ222店舗）となり、前連結会計年度比で32店舗の増加となりました。

売上高については、2018年8月に価格改定を実施し、純既存店客数は前連結会計年度比で97.8%、純既存店売上高は前連結会計年度比99.3%となりました。作業改善など施策に取り組みましたが、コスト増を売上高の増加で吸収するまでには至りませんでした。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は469億28百万円（前連結会計年度比2.7%増）、営業利益は23億94百万円（同15.3%減）、経常利益は23億10百万円（同16.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は8億37百万円（同37.2%減）となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当連結会計年度 2018年3月1日から 2019年2月28日まで	前連結会計年度 2017年3月1日から 2018年2月28日まで	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	3,151	3,560	△ 408
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 7,080	△ 3,072	△ 4,007
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 583	△ 3,461	2,877
現金及び 現金同等物の 期首残高	5,975	8,906	△ 2,931
現金及び 現金同等物の 期末残高	1,431	5,975	△ 4,543

営業活動の結果得られた資金は31億51百万円（前連結会計年度比11.5%減）となりました。これは主に、減価償却費16億31百万円と、税金等調整前純利益13億82百万円によるものです。

投資活動の結果支出した資金は70億80百万円（同130.4%増）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出68億43百万円によるものです。

財務活動の結果支出した資金は5億83百万円（同83.1%減）となりました。これは主に、長期借入による収入25億30百万円と、自己株式取得による支出14億25百万円及び借入金返済14億89百万円によるものです。

以上の結果、当連結会計年度末の現金と現金同等物の残高は、前連結会計年度末に比べ45億43百万円減少し、14億31百万円となりました。



(後列左より)

(株)ミヤタ
代表取締役社長
宮田 正一

執行役員
古川 輝久

執行役員
坂本 吉行

執行役員
種川 浩之

執行役員
浜野(株)
代表取締役社長
山岡 雄二

リンガーハット開発(株)
代表取締役社長
山口 雅彦

リンガーフーズ(株)
代表取締役社長
鎌田 武紀

執行役員
リンガーハット
ジャパン(株)
代表取締役社長
杉野 隆宏

執行役員
川内 辰雄

執行役員
熊 秋利

執行役員
北原 憲和

(前列左より)

社外監査役
渡邊 佳昭

社外監査役
山内 信俊

常勤監査役
植木 知彦

専務取締役
福原 扶美勇

代表取締役
社長
佐々野 諸延

代表取締役
会長兼CEO
米濱 和英

副会長
八幡 和幸

専務取締役
小田 昌広

社外取締役
川崎 享

社外取締役
金子 美智子

株式の状況

発行可能株式総数	46,000,000株
自己株式数	1,002,515株
発行済株式総数	26,067,972株
株主数	36,059名

大株主一覧

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 4)	1,063	4.24
株式会社十八銀行	655	2.61
第一生命保険株式会社	629	2.51
公益財団法人米濱・リンガーハット財団	600	2.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (米濱・リンガーハット財団口)	600	2.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	574	2.29
株式会社三菱 UFJ 銀行	535	2.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 5)	475	1.90
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	384	1.53
ステートストリートバンクウェストクライアントトリーティー 505234	377	1.51

※ 大株主の持株比率は自己株式を控除して計算しています。

※ 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(米濱・リンガーハット財団口)は、同財団を受託者として設定した他信託によるものです。

※ 株式付与型 ESOP 信託導入に伴い、日本マスタートラスト信託銀行(株式付与型 ESOP 信託口)が取得、保有する当社株式178,862株は、自己株式には含めておりません。

総株主数



所有者別分布状況



これまでの配当実績



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 新東京郵便局私書箱第 29 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。ただし、 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ときは、 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
●特別口座から一般口座への振替請求 ●未元金株式の買取(買増)請求 ●住所・氏名等のご変更 ●特別口座の廃止照会 ●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
●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)
●上記以外のお手続きやご照会	証券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。

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には、年2回(5月・11月)ご所有株数に応じて「食事ご優待券」を贈呈いたします。

また、3年以上の継続保有*の株主さまには、長期保有優遇優待として、年1回(5月)ご所有株数に応じて、加算して贈呈いたします。

(*株主名簿に同一の株主番号で連続して7回以上記録された株主さま)

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5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、食券をご購入される前に店員までお声かけください。



個人投資家さま向け IR 情報メール配信サービス

当社株主名簿管理人の三菱 UFJ 信託銀行株式会社が運営する IR メール配信サービスにて、株主・投資家の皆さま向けの当社の IR 情報、ニュースリリース等を配信しています。

下記アドレス(または QR コード)より無料で登録いただけますので、是非ご利用くださいますよう、ご案内申し上げます。(<https://rims.tr.mufig.jp/?sn=8200>)



リンガーハット オンラインショップ

送料全国一律980円

6,000円以上で **送 料 無 料**



●野菜たっぷりちゃんぽん
3食 (2,160円税込)



お店の味を
ご家庭で!



●みそちゃんぽん
4食 (2,160円税込)



●長崎ちゃんぽん 4食 (2,160円税込)



●長崎皿うどん 4食 (2,160円税込)

ご注文方法



お電話で

0120-307-490

受付時間: 平日9:00 ~ 17:00



インターネットで

リンガーハットオンラインショップ

検索

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

パソコン、スマートフォン、携帯電話からご利用いただけます。

- ・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。
- ・オンラインショップでは株主優待券はご利用いただけません。

ホームページで公開中



長崎ちゃんぽん・皿うどんに、旬の野菜を“ちょい足し”して、もっとおいしく楽しむレシピを紹介。ぜひお試しください!



たけのこは、春ならではの食材。歯ごたえと香りがちゃんぽんによく合います。



ご贈答に長崎の味「和華蘭」

かんころ餅詰合せ
(2,980円税・送料込)



会社概要

株式会社リンガーハット

●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 9,002,762,834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「濱かつ」のチェーン展開

●従業員数(連結ベース)

正社員 / 627名

リンガーメイト・スター(パートタイマー・アルバイト) / 約11,000名

●グループ店舗総数798店舗(2019年2月28日現在)

北海道・東北地方 21店舗
関東地方 313店舗
中部地方 73店舗
近畿地方 80店舗

中国・四国地方 49店舗
九州・沖縄地方 245店舗
海外 17店舗

ユニバーサルデザイン(UD)の考え方に基づき、より多くの人に見やすく読みまちがえにくいデザインの文字を採用しています。

