

リンガーハット 通信

株主・投資家の皆さまへ

証券コード:8200

第56期

2019年3月1日 ▶ 2020年2月29日

TOP INTERVIEW

「おいしさ・価格・サービス」の充実で
さらなる顧客満足度の
向上を目指します



株式会社リンガーハット



株式会社リンガーハット
取締役会長
米濱 和英

株式会社リンガーハット
代表取締役社長兼CEO
佐々野 諸延

「おいしさ・価格・サービス」の充実で さらなる顧客満足度の向上を目指します

野菜の100%国産化を開始してから10年目を迎えたリンガーハットグループ。
2019年度JCSI調査の飲食部門では「長崎ちゃんぽんリンガーハット」が
3年連続で顧客満足度第1位を獲得するなど、お客さまからの高い支持をいただいています。
今後も、ちゃんぽん事業ととんかつ事業の双方でブランド強化に取り組んでまいります。

2019年度の業績の振り返りをお願いします。

外食産業を取り巻く経営環境は、2019年10月に実施された消費税増税、依然として続く人手不足に伴う人件費の上昇、台風など自然災害による影響、また2020年に入ってから新型コロナウイルスの感染拡大など、非常に厳しい状況が続いております。

このような中、リンガーハットグループでは、リニューアルなどによる既存店の営業力強化をはじめ、QSC(クオリティ・サービス・クリンリネス)向上によるお客さま満足度の向上、売上対経費バランスの改善、低価格メニューの訴求などに積極的に取り組んでまいりました。「長崎ちゃんぽんリンガーハット」は、2019年度JCSI調査の飲食部門において、3年連続顧客満足度第1位を獲得しました。QSCの向上に対する取り組みが、お客さまから支持していただいた結果と受け止めています。

以上の結果、2020年2月期連結累計期間の売上高は472億79百万円(前連結会計年度比0.7%増)と、

2011年度から10期連続の増収はできたものの、人手不足に伴う人件費の上昇などにより、営業利益は15億54百万円(同35.1%減)、経常利益は14億60百万円(同36.8%減)となり、親会社株主に帰属する当期純損失は2億10百万円(前年同期は純利益8億37百万円)となりました。

事業展開の取り組みについて。

近年は年間に約50店の新規出店を実施してきましたが、2019年度は出店数を抑え、投資余力を既存店のリニューアルへ振り向けるなど、既存店の強化を図りました。既存店のブラッシュアップについては、今後も重要テーマとして取り組んでまいります。CI(コーポレート・アイデンティティ)を変更したので、ブランドごとの看板の統一も全店で進めていきます。

商品面では、より多くのお客さまにご来店いただくための方策として、低価格メニューの開発を実施しました。リンガーハットではランチメニューとして「リン

ガーランチ」をスタートし、370円の薄皮ぎょうぎ定食など、お値打ち価格の新商品を導入しました。

「とんかつ漬かつ」においても、690円のランチメニュー2品を導入することでランチタイムの客数増を実現したほか、ディナータイムにおいても、990円の商品を一部地域で販売、今後全店へ展開する予定です。また、リンガーハットや漬かつのメニューブック、またショッピングセンターのフードコート型リンガーハットのメニューボードでは、低価格メニューを上部の目立つ場所に掲載するようにしました。

これらの施策は単純な値下げではなく、低価格メニューをクローズアップすることで、お客さまに「安さ」を実感していただくという考え方です。その結果が8月以降の客数増に表れていると思います。

人財・組織面の改革について。

リンガーハットと漬かつの各店舗において、パート・アルバイトスタッフを巻き込んだ形で「月例会」を開催しています。お客さまに喜ばれる施策を現場の全員が考え、自分たちで実行することで、お客さま満足度の向上を図るとともに、自ら考える人財を育成する狙いです。月例会には役員も各店を回って参加し、スタッフと意見交換をしています。質の高い月例会を実施している店舗は、客数や売上でも好成績を上げているケースが数多く見られます。

月例会で出てきた施策のうち、良い事例や成功した事例については、店舗マニュアルの「リングラム」に改善を提案できる制度を設けています。成功事例を他店に水平展開し、現場に即した改善策を常に刷新していけるところが、リングラムの大きな特徴です。月例会とリングラムの取り組みがしっかり根付くことで、他社にはない独自の強みが生まれると思います。

また、これまで店舗の出店タイプ別に編成していた営業組織を見直し、地域別の編成とすることで、店舗同士の応援体制をとりやすい営業組織を構築しています。

国産野菜の取り組みについて。

2009年に野菜の100%国産化を開始してから、丸10年が経過しました。外食産業の中でも早くから国産野菜に取り組み、安全・安心な食の提供を目指して

きた当社にとって、近年ますます強まっている健康志向は追い風になっていると受け止めています。

今後はこの取り組みをさらに深化させて、「JGAP認証」を取得したキャベツの使用などを、契約農家の皆さまとともに進めていきたいと考えています。契約農家の皆さまにもご理解をいただいております。すでに約20%の契約農家が「JGAP認証」を受けています。2019年には北海道から九州まで、当社役員が感謝状を持って産地を回りました。契約農家の皆さまとはすでに20~30年のお付き合いですから、今後もお互いの信頼関係を大切にしていきたいと考えています。



国産化10周年感謝状の贈呈

2020年度の見通しと、今後の方針について。

新型コロナウイルスの感染拡大はいつ収まるのか、現時点では誰も予測できません。それだけに今、大切なことは、財務体質をしっかりと強化し、持続可能な会社、そしてお客さまに必要とされる会社であり続けることです。こういう時期にこそ、既存店のブラッシュアップを続けることが、将来的に他社との差別化につながっていくと考えます。

また、リンガーハットと漬かつのリブランディングを実施し、お客さまに対して常に魅力をアピールできるブランドへの再構築を図ります。マーケティングの施策に重点を置き、新型コロナの終息宣言が出たらすぐに動いて、成長路線へ邁進できる体制を今のうちから構築しておく考えです。

第三者機関に依頼した「従業員満足度調査」では、パートスタッフの満足度が85.5%という非常に高い評価を得ました。今後もAIを活用した食材の自動納品システムによる作業の効率化や、女性が長く活躍できる環境整備を通じて、従業員が働きやすい環境を整えていきます。

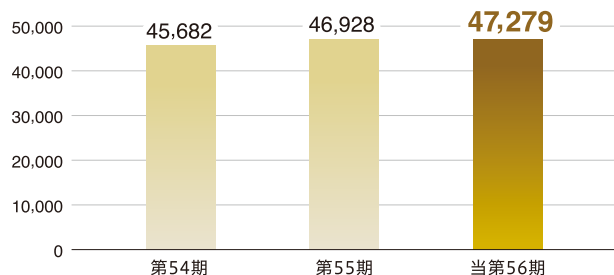
このような経営体質の強化により、企業価値向上に取り組んでまいりますので、株主の皆さまにおかれましては、今後ともリンガーハットグループへのご支援を賜りますようお願いいたします。

業績レポート(2019年3月1日～2020年2月29日)

売上高

(単位:百万円)

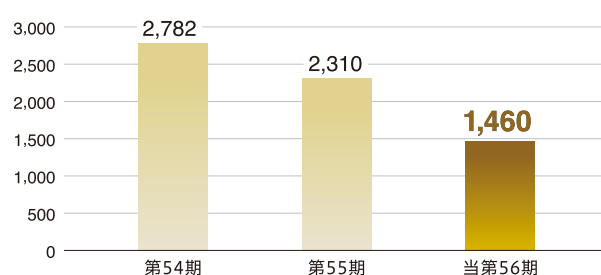
472億79百万円 前連結会計年度比**0.7%**増



経常利益

(単位:百万円)

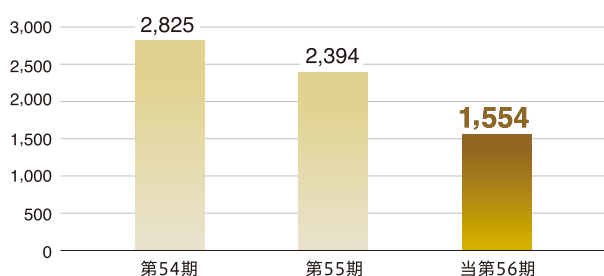
14億60百万円 前連結会計年度比**36.8%**減



営業利益

(単位:百万円)

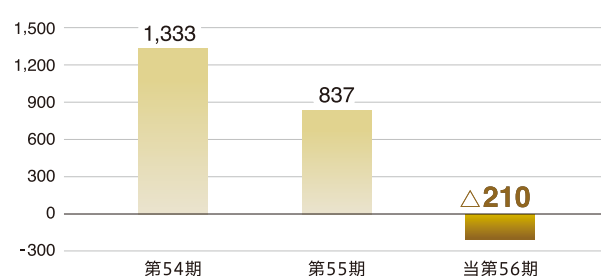
15億54百万円 前連結会計年度比**35.1%**減



親会社株主に帰属する当期純利益

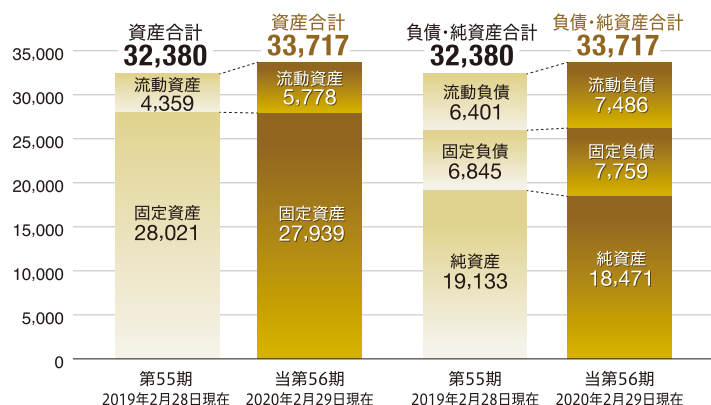
(単位:百万円)

△2億10百万円



連結貸借対照表

(単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2018年3月1日から 2019年2月28日まで	当連結会計年度 2019年3月1日から 2020年2月29日まで	差 異
営業活動による キャッシュ・フロー	3,151	2,676	△474
投資活動による キャッシュ・フロー	△7,080	△2,954	4,126
財務活動による キャッシュ・フロー	△583	1,018	1,602
現金及び 現金同等物の期首残高	5,975	1,431	△4,543
現金及び 現金同等物の期末残高	1,431	2,208	777

新型コロナウイルス感染拡大に伴う 第57期の見通しについて

当第57期の期初である3月以降、国内における新型コロナウイルス感染者数は増加の一途をたどり、4月には東京都などで緊急事態宣言が発令されるという未曾有の事態となりました。

当社グループにおきましてもフードコートに出店しているショッピングセンターの休業や、外出自粛による来店客数の激減、パート・アルバイト従業員の勤務自粛により、営業店舗の休業や営業時間短縮を余儀なくされており、現時点では平時の状況まで回復する見通しの予測が困難な状況が続いております。

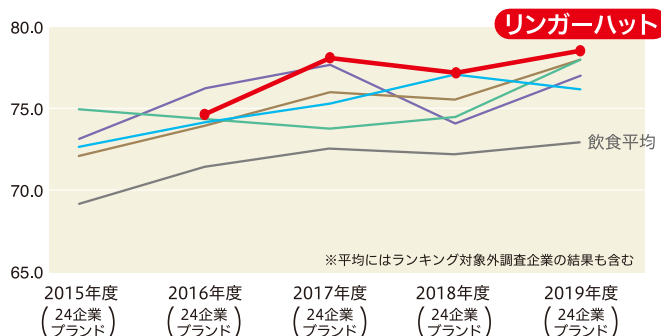
従いまして、**第57期の通期連結業績予想の算定は「未定」とさせていただきます**、今後の情勢や店舗営業状況の推移により、合理的な見通し数値が算定できる状況になりましたら、速やかに通期予想を開示させていただきますので、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

Pick Up



JCSI飲食部門 顧客満足度 3年連続1位を獲得しました

公益財団法人日本生産性本部のサービス産業生産性協議会が発表した2019年度JCSI(日本版顧客満足度指数)調査※の飲食部門で、リンガーハットが3年連続で1位を獲得しました。リンガーハットの安全・安心への取り組みや、商品の品質と価格のバランスを評価していただいた結果だと思っております。これからもさらなる「おいしさ、サービスの満足度」の向上に努めてまいります。



※JCSIは、総計12万人以上の利用者の回答をもとに実施する日本最大級の顧客満足度調査です。



野菜の国産化10周年を迎え、 さらなる深化に取り組みます

2019年10月、野菜の100%国産化を開始して10周年を迎えました。リンガーハットグループでは、日頃よりご愛顧いただいているお客さまに感謝の気持ちを込めた「還元キャンペーン」を実施。また、安全で新鮮な野菜を提供していただいている契約農家の皆さまを1軒1軒訪ね、感謝の意を込めて感謝状をお渡ししました。

今後は、安全管理の評価を得ている農産物であると認められるという「JGAP認証」を取得したキャベツや、有機JAS認証をクリアしたきくらげの使用を拡大するなど、さらなる国産化へ取り組みを深化させていきます。

国産化10周年感謝状の贈呈



国産化10周年キャンペーン



長崎ちゃんぽん事業

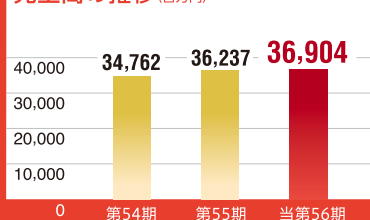


2020年2月期

売上高

36,904 百万円
(前連結会計年度比101.8%)

売上高の推移 (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、「おいしさ、サービスの満足度」の向上活動に取り組みました。味・風味だけでなく盛り付けにもこだわったちゃんぽんの提供や、ピークタイムに一人多くの人員を配置し接客サービスを向上させる「プラスワンサービス」を実施。さらに、8月にランチに新たに小さいサイズのセットメニューを追加、12月に「370円の薄皮ぎょうざ定食」を全時間帯で販売するなど、気軽に召し上がっていただける価格を実現しました。

商品施策として、春に「あさりたっぷり春ちゃんぽん」、夏にはさっぱりとした味わいの「冷やしちゃんぽん」とエスニックな酸味と辛みが特徴の「トムヤムクンちゃんぽん」、秋冬には瀬戸内産の大粒かきを使用した「かきちゃんぽん」など、季節限定商品を発売。また8月からぎょうざ定食などのリンガーランチを開始、東京都心の一部店

舗で「海鮮とくちゃんぽん」を発売するなど、お客さまの購買意欲を高める商品づくりをしています。

販売促進施策では、内村航平選手を応援する「ゴールドラッシュキャンペーン」や、ジートル会員さま限定の「ネーム入りちゃんぽんどんぶりプレゼントキャンペーン」などを実施、売上アップに貢献しました。

新規店舗については、リンガーハットのアップー業態である「プレミアム羽田空港第1ターミナル店」を含む国内30店舗を出店し13店舗を退店、海外ではロイヤルハワイアンセンター店など4店舗を出店し4店舗を退店した結果、国内で689店舗※1、海外で15店舗※2の計704店舗となりました。

以上の結果、売上高は369億4百万円(前連結会計年度比1.8%増)、営業利益は10億62百万円(同40.7%減)となりました。

※1: Ringer Hut Premium含む ※2: Sobaya含む

商品施策



あさりたっぷり春ちゃんぽん



冷やしちゃんぽん



トムヤムクンちゃんぽん



かきちゃんぽん



海鮮とくちゃんぽん



薄皮ぎょうざ7個定食

販売施策



ゴールドラッシュ
キャンペーン



Zeetle
ちゃんぽんどんぶり
プレゼントキャンペーン

とんかつ事業



2020年2月期

売上高

10,190 百万円
(前連結会計年度比97.4%)

売上高の推移(百万円)



とんかつ濱かつについては、全員参加でお客さま満足度を上げお客さまを増やす、という目標を掲げ、「商品の付加価値向上」と、「サービスの向上活動」に取り組みました。お客さまのニーズにお応えするため、昼も夜も690円で食べられる豚汁定食を店舗限定で発売。また、平日のランチ時間帯限定商品として690円のランチ商品を継続販売しております。

季節の商品施策として、春に「春の重ねかつ」シリーズを、食欲の落ちる夏には「梅しそ巻」などの3商品を発売。また秋冬には、オタフクソース株式会社さまと共同開発した牡蠣ふらい専用ソースで食べる「牡蠣ふらい」メニュー3商品を発売するなど、季節商品の強化を図りました。とんかつ大学では、11月にお得なランチメニューを開始。さらに揚げたてカツを挟んだホットドッグや、国産野菜をたっぷり使った「かつdeベジ活」など、

学生や女性向けメニューを発売、新たな客層を獲得しています。

販売促進施策では、野菜の国産化10周年キャンペーンやホークス応援キャンペーンを実施しました。

新規店舗については、とんかつ大学1店舗を出店し1店舗を退店した結果、国内で109店舗※、海外で2店舗の計111店舗となりました。

また、7月には、リンガーハットのメニューを食べられる全国初のとんかつ濱かつ店舗として、「とんかつ濱かつ 神奈川大和店」をリニューアルオープン。両ブランドを融合することで、お客さまに支持される新たな店舗開発に取り組んでいます。

以上の結果、売上高は101億90百万円(前連結会計年度比2.6%減)、営業利益は2億72百万円(同23.7%減)となりました。

※ 長崎卓袱浜勝、とんかつ大学含む

商品施策



春の重ねかつシリーズ(とんかつ濱かつ)



梅しそ巻・牡蠣ふらいシリーズ(とんかつ濱かつ)



ホットドッグ・かつdeベジ活(とんかつ大学)



販売施策



終日690円メニュー(とんかつ濱かつ)



お得なランチメニュー(とんかつ大学)

RHG News

内村航平プロデュース親子運動会を、東京・長崎で開催しました

リンガーハット所属内村航平プロデュース親子運動会を2019年7月に東京で、12月に長崎で開催、総勢87組の親子にご参加いただきました。内村選手も親子に混ざり、綱引きや玉入れ、障害物リレーなどの競技を楽しみました。また子どもたちの目の前で床運動や鉄棒の技を披露、世界トップクラスの技に子どもたちも大喜び、笑顔の絶えない運動会になりました。未来のカラダプロジェクトは、今後も体操と食事を通じ、子どもたちの未来の健やかな成長を促す活動を続けていきます。

内村航平親子大運動会IN東京



内村航平大運動会IN長崎



子どもたちへの「食育」をはじめ、さまざまな社会貢献活動を行っています

リンガーハット・とんかつ濱かつでは、食育活動の一環として、「ちゃんぽんやとんかつ作り体験教室」を全国各地の店舗で開催しています。親子で楽しく調理したり、野菜について学んでいただくことで、食の大切さや日本の野菜に興味を持てただけたらと思っています。また、こども食堂や特別養護老人ホームへ、デザートやちゃんぽんを提供するなど、食を通じた社会貢献活動を広げています。

親子で学べる食育教室を開催



リンガーハット
神戸西神中央店



濱かつ
岡山倉敷店

鹿児島でこども食堂にデザート提供



特別養護老人ホームへちゃんぽんを提供



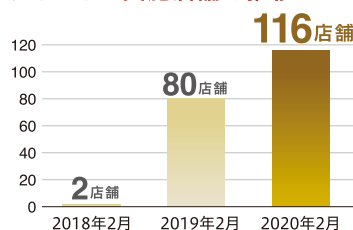
「テイクアウト」や「宅配サービス」の拡充に取り組んでいます

リンガーハットでは、2018年2月より宅配サービスを一部店舗で開始。テイクアウト商品の販売促進と宅配サービス導入店舗の拡充を図っています。現在では「出前館」「Uber Eats」による宅配サービスを116店舗で実施しています。今後は新たに、フードコート100店舗への導入を目指して展開していく予定です。



Uber
Eats

デリバリー実施店舗の推移



2時間経ってもおいしい長崎皿うどん

テイクアウト商品の保温性の検証実験を実施。長崎皿うどんは、30分後では79.2℃、2時間後でも63℃とおいしく召し上がっていただける温度を保つことがわかりました。



米濱・リンガーハット財団は 未来ある若者を支援しています

公益財団法人米濱・リンガーハット財団は、経済的理由により修学が困難な鳥取県・長崎県内に在学している高等学校以上の学生、または両県の高校等を卒業し、他都道府県の大学等に在学する学生に対し、奨学金の無償給付を行っています。



リンガーハットグループ750店舗で 5種類のコード決済サービスが可能に

2019年10月より新たに「楽天ペイ（アプリ決済）」「Alipay」「WeChat Pay」の3種類のコード決済サービスを導入、国内のリンガーハットグループ約750店で、5種類のコード決済サービスの利用が可能になりました。今後もお客さまの利便性の向上に努めてまいります。



長崎しっぽく浜勝 銀座本店 開店1周年記念ちゃんぽんを発売

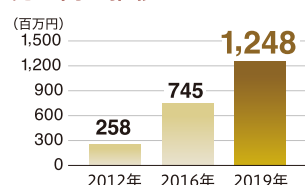
長崎しっぽく浜勝 銀座本店では開店1周年を記念して、長崎県産にこだわった「銀ぶらちゃんぽん」を発売しました（ランチタイム限定30食）。焼きアゴと鶏がら、野菜を6時間以上煮込んだスープに、長崎県産の野菜、魚介をふんだんに使ったちゃんぽんをお届けしています。



リンガーフーズ株式会社は 外販事業の拡大に取り組んでいます

今期は、冷凍食品のネット販売の施策を強化。さらにOEMのコラボ企画として初めてチルドの「長崎ちゃんぽん」を販売するなど、堅調に売上を伸ばしています。今後は、冷凍商品のリニューアルや、新しいチルド商品の開発などに取り組んでいきます。

売上高の推移



※2012年は事業会社化前（リンガーハット外販事業部）



■ 役員一覧



宮田正一 浅尾経一 古川輝久 坂本吉行 山岡雄二 山口雅彦 鎌田武紀 杉野隆宏 川内辰雄 熊秋利 北原憲和
渡邊佳昭 山内信俊 植木知彦 福原扶美勇 佐々野諸延 米瀨和英 八幡和幸 小田昌広 川崎享 金子美智子

取締役会長	米瀨和英
取締役副会長	八幡和幸
代表取締役社長兼CEO	佐々野諸延 ^{さかえ}
代表取締役専務	福原扶美勇 ^{ふみお}
常務取締役	小田昌広
社外取締役	川崎享 ^{あつし} 金子美智子
常勤監査役	植木知彦
社外監査役	山内信俊 渡邊佳昭

執行役員	杉野隆宏 山岡雄二 川内辰雄 古川輝久 熊秋利 坂本吉行 北原憲和
リンガーハットジャパン株式会社 代表取締役社長	福原扶美勇
浜勝株式会社 代表取締役社長	山岡雄二
リンガーハット開発株式会社 代表取締役社長	山口雅彦
リンガーフーズ株式会社 代表取締役社長	鎌田武紀
リンガーフーズ株式会社 執行役員	浅尾経一
株式会社ミヤタ 代表取締役社長	宮田正一

■ 会社概要

会 社 名	株式会社リンガーハット (RINGER HUT CO., LTD.)
グループ本社	東京都品川区大崎1-6-1 TOC大崎ビル14F
本店所在地	長崎県長崎市鍛冶屋町6-50
創 業	昭和37年7月22日
設 立	昭和45年6月13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「漬かつ」を主としたチェーン店及び、長崎郷土料理「長崎卓袱浜勝」の経営、食品・食品原材料の製造・加工並びに外販事業及び設備メンテナンスなどに関する事業
従 業 員 数 (連結ベース)	(2020年2月29日現在) 正社員／644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 数	全815店舗(2020年2月29日現在) 北海道・東北地方… 22 中国・四国地方… 51 関東地方… 319 九州・沖縄地方… 247 中部地方… 76 海外… 17 近畿地方… 83

■ 株式の状況

2020年2月29日現在

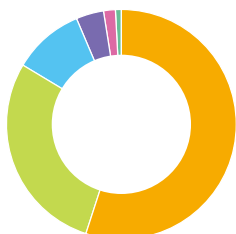
発行可能株式総数	46,000,000株
発行済株式総数	26,067,972株
株 主 数	38,277名

大株主(上位10名)

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)	1,064	4.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	796	3.18
株式会社十八銀行	655	2.61
第一生命保険株式会社	629	2.51
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
公益財団法人米濱・リンガーハット財団	600	2.39
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)	490	1.96
アサヒビール株式会社	357	1.43
株式会社福岡銀行	348	1.39

※大株主の特殊比率は自己株式(1,000,782株)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、同財団を受益者として認定した他益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175,206株は、自己株式には含めておりません。

■ 所有者別分布状況



個人・その他	14,371千株 (55.13%)
金融機関	7,470千株 (28.66%)
その他の法人	2,596千株 (9.96%)
自己株式	1,000千株 (3.84%)
外国法人等	467千株 (1.79%)
証券会社	162千株 (0.62%)

■ 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 式 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 【連絡窓口】 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) 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
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 https://www.ringerhut.co.jp/

株式に関する手続きについて

株主さまの各種手続きの窓口については、ご所有の株式が記録されている口座によって異なりますので、ご注意ください。

●特別口座に記録されている株主さま
当社の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL0120-232-711(通話料無料)にお問い合わせください。

●証券会社等の口座に記録されている株主さま
お取引口座のある証券会社等にお問い合わせください。

但し、郵便物などの発送と返戻・支払い期間経過後の配当金に関するご照会、その他株式事務に関する一般的なお問い合わせ等は、三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部にお問い合わせください。

株主優待制度の一部変更について

●消費増税に合わせ、食事ご優待券の額面を変更しました。

消費増税に合わせ額面を

550円に変更しました!

優待券額面は**500円+50円(消費税相当額)**
税込(消費税課税後)お会計より優待券額面合計を差し引き

●2020年5月より1単元(100株)株主さまの食事ご優待券の枚数を拡充いたしました。

株主さま ご所有株式数	現行制度 食事ご優待券額面合計	変更後 食事ご優待券額面合計
100株～	2枚 1,100円相当×年2回	3枚 1,650円相当×年2回
300株～	7枚 3,850円相当×年2回	(現行通り)
500株～	12枚 6,600円相当×年2回	
1,000株～	25枚 13,750円相当×年2回	
2,000株～	50枚 27,500円相当×年2回	

※毎年2月末および8月末が株主名簿作成の基準日となります。
 それぞれ5月末および11月末頃(年間2回)お贈りする予定にいたしております。

昭和37年、長崎市鍛冶屋町でとんかつ浜勝を創業

リンガーハットグループの歴史は、現会長米濱和英の長兄である、故・米濱豪が、長崎市鍛冶屋町に「とんかつ浜勝」を開店したことから始まります。

米濱家はもともと鳥取県の出身ですが、和英が高校3年生の時に父親が亡くなったため、長兄の豪が暮らしていた長崎へと家族で移り住みました。昭和30年代、すでに長崎で商いをしていた豪ですが、商業人のためのセミナーに参加し、飲食業やさまざまな業種の経営者から刺激を受けるうちに、長崎初のとんかつ屋を始める決意を固めます。昭和37年、わずか7坪の小さな店でした。高校を卒業した和英は兄と一緒に働き始め、仕出し弁当の販売や、長崎県庁の食堂を受託するなど、事業をどんどん拡大していきました。「長崎を訪れる方に本当の長崎料理を提供したい」ということで、鍛冶屋町に出した「郷土料理別館浜勝」が、現在の「長崎卓袱浜勝」の前身にあたります。



創業者 米濱豪



創業当時の浜勝本店
(長崎市鍛冶屋町)

オンラインショップ

リンガーハットのおいしさを
ご自宅でも!

全国どこへでもつくりたての
おいしさを冷凍便でお届けします。



リンガーハットオンラインショップ

検索

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



お問合せ

リンガーハットコールセンター

☎ 0120-307-490 [受付時間] 平日 9:00~17:00



株式会社リンガーハット

東京都品川区大崎 1-6-1 TOC 大崎ビル 14F 〒141-0032
www.ringerhut.co.jp



とんかつ
濱かつ
HAMAKATSU



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

UD FONT