

## 生産部門に劇的な変化をもたらした ニュー・プロダクション・システム(NPS)研究会

リンガーハットの全国展開を支えたのが、食材を集中加工し各店舗へ供給するセントラルキッチン(CK)です。いち早くCKの整備に取り組んでいたリンガーハットは、1977年佐賀県に鳥栖工場を開設すると、1983年には佐賀工場を、さらに1988年には静岡県に富士小山工場を新設しました。全国の店舗網に食材を供給するシステムを構築したことで、1985年には当初目標に掲げていたリンガーハット100店舗を達成し、福岡証券取引所への株式上場を実現しました。しかし1990年代にバブルが崩壊、経営の立て直しを迫られたリンガーハットを救ったのが、ニュー・プロダクション・システム(NPS)研究会への入会による生産性の



の向上でした。NPS研究会は、高効率で有名なトヨタの生産方式を異業種でも活用しようという勉強会で、「必要なものを必要なときに必要量だけつくる」という思想のもと指導を受けた結果、約5億円あった在庫が約2億円に減少しました。キャッシュフローが改善すると同時に、これまで100店舗分の食材を供給するのが限界だと思われていた工場の生産能力が増強し、さらにそれまで外注していた工場の機械を自分たちで製造するという、現在のリンガーハットの生産スタイルを確立させたのです。

株主・投資家の皆さまへ

# リンガーハット 通信

## 第58期

2021年3月1日 ▶ 2022年2月28日

創業60周年を迎える今、  
SDGsへの貢献など  
新しい経営課題に全力で  
取り組んでまいります。

Top Interview

# 60<sup>th</sup> RingerHut Group

since 1962

リンガーハット

## オンラインショップ



お店の  
おいさを  
お取り寄せ

リンガーハットオンラインショップ 検索

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

お問い合わせ 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](http://www.ringerhut.co.jp)



どんかつ  
濱かつ



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



株式会社リンガーハット



株式会社リンガーハット  
名誉会長  
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

# 創業60周年を迎える今、 SDGsへの貢献など新しい経営課題に 全力で取り組んでまいります。

新型コロナウイルス感染症拡大や、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻など社会情勢が急激に変化している中で創業60周年を迎えることになりましたが、リンガーハットグループが社会に対して果たすべき役割はますます大きくなっています。SDGsへの貢献をはじめとする新しい経営課題に全力で取り組むとともに、より経営効率を高め、次の10年に向けた成長戦略を推進してまいります。



## 創業60周年の想いについて

当社は2022年7月に創業から60年という大きな節目を迎えます。長崎市鍛冶屋町にとんかつ店「浜かつ」を出店して以来、兄弟で力を合わせて苦難を乗り越えた創業期、新卒の定期採用をはじめ本格的なチェーン化に踏み出した拡大期と、これまでの歩みの中ではさまざまな出来事がありました。それらを振り返って思うのは、「人の力」こそ成長の原動力だったということです。

創業当初から自社で調理人を育成して技術を磨いたことが会社の基盤を築きました。また、社員教育を通してチェーンストアの知識と技術を社内に蓄積してきた結果、国内外で600店を超える規模へと成長することができました。とんかつとちゃんぽんを通じて和食文化の普及に貢献できたことを、とても誇りに思っています。

新型コロナウイルス感染症拡大は3年目に入り、ロシアがウクライナへの軍事侵攻に踏み切るなど不安な状況が続いています。当社もコロナ禍の影響を受けて厳しい状況に追い込まれ、この2年間はまず会社の存続を最優先とせざるを得ませんでした。一方、外出自粛が続く中でもご来店いただいたお客さまに「やっぱり外食はいい」と感じていただくために、QSC（Q=クオリティ、S=サービス、C=クレンジング）の向上に力を注ぎました。



業績が厳しい中で既存店の改装投資を積極的に進めたのも、そうした取り組みの一環です。

こういう時代だからこそ、当社が創業以来ずっと掲

げてきた「正しい商売」に徹することが大切だと思います。今後は積極的に全国の店舗をまわり、社員やパート・アルバイトスタッフと直接顔を合わせて、大切にすべきことを伝えていきたいと考えています。

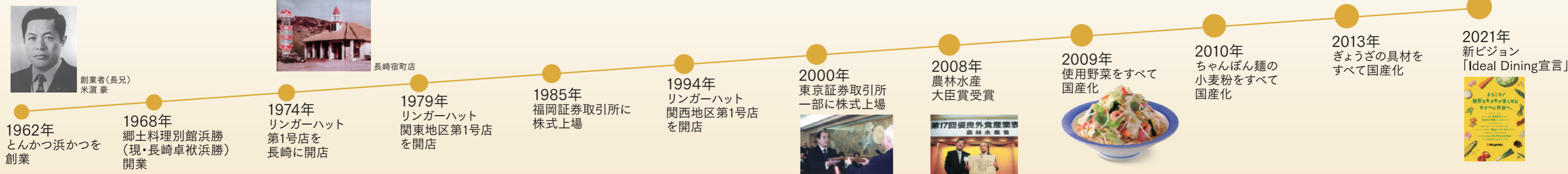
## 今後のグループが目指す姿について

正しい商売とは、収益ばかり追うのではなく、お客さまや地域社会にとって本当に役立つ存在になることを指します。そのことが、SDGsへの貢献など新しい経営課題の解決にもつながっていきます。

当社は外食チェーンの中で唯一、野菜はすべて国産を使用していますが、それは30年以上前から生産者の皆さんとともに契約栽培に取り組んできたからこそできたことです。中には三世代にわたって取引を続けてきた生産者さんもいます。日本の農業の存続と発展に貢献することは重要なSDGsのテーマであり、そこで外食産業が果たすべき役割は今後ますます大きくなっていきます。すでに生産者の方に対して、後継者育成を支援したり高効率な生産方法を指導するといった取り組みをはじめしています。

東京証券取引所の新市場区分で、当社はプライム市場の上場維持基準に適合しているとお墨付きをいただきました。その中で輝く会社になるために、より社会への貢献度を高める必要があります。そして同時に、経営効率を向上させていかなければなりません。そのことが、私が掲げてきた「外食産業で社員の待遇トップの会社にする」という目標達成のためにも不可欠であると考えています。

正しい商売に徹し、お客さま満足度も従業員満足度も抜群に高い会社になる。それこそが、リンガーハットグループが目指す姿です。





## 永続する会社となるために 筋肉質な経営体質への転換に 取り組みます

### 2021年度の業績について お願いします

2020年度に続いて2021年度も新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、業績面では厳しい結果となりました。郊外ロードサイド立地などでは17時までの売上げがコロナ禍前の水準に回復してきていますが、夜の時間帯のお客さまは戻らず、また都心部やショッピングセンターのフードコート立地は全時間帯で厳しい状況が続いています。

2022年2月期連結累計期間の売上高は339億20百万円(前年同期比0.4%減)、営業損失は14億64百万円(前年同期は営業損失54億3百万円)、経常利益は19億66百万円(前年同期は経常損失55億61百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益は9億42百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失87億46百万円)となりました。

コロナ禍の消費行動の変化に対応する取り組みは着実に成果をあげています。「長崎ちゃんぽんリンガーハット」のテイクアウトの売上げ比率は平均20%と安定してきました。デリバリーの利用も増え、売上げ比率が20%を超える店もあります。お客さまが店内に入らず商品を購入できるテイクアウト窓口を設けたことも効果的で、「とんかつ漬かつ」でも同様の取り組みを進めています。

商品面では期間限定メニューの開発に注力しました。毎年恒例の秋冬メニュー「牡蠣ちゃんぽん」は調理法を変更し、牡蠣を焼いて風味を高めるようにした

ところ、高価格帯にもかかわらず摂取率が10%を超える好調な売れ行きを示しました。コロナ禍で外食機会が制限される中、「少し価格が高くても、よりおいしいものを食べたい」というニーズに応えた結果であると考えています。

### 2021年度経営戦略の振り返りについて

コロナ禍で売上げの大きな伸びが望めない中でも利益を出せる、いわば“筋肉質”な企業体質づくりに着手することが2021年度の大きな課題でした。そのための柱がデジタルトランスフォーメーション(DX)化であり、自動発注システムは全店への導入を完了しています。今後はAIによる売上げ予測の精度を高め、在庫の圧縮や食材ロスの低減を進めます。さらにワークスケジュールの作成も自動化し、店長が売上げ増対策に集中できる環境をつくります。またDX化の一環として全店にタブレット端末を導入し、作業マニュアルを動画配信に切り替えました。タブレット端末は教育にも活用し、オンラインでトレーニングを受けられるようにすることで店長の作業負担を軽減しています。

使用する食材一つひとつについて、工場から店舗までの流れを一元管理するトレーサビリティシステムの構築にも着手しました。最終的には産地や取引先ともつなげることで、在庫のさらなる圧縮と原価率の低減を図っていきます。こうした取り組みの効果が2022年度以降、収益の向上となって表れてくると考えています。

### 第58期連結業績サマリー

売上高

**339億20**百万円  
(前年同期比0.4%減)

営業損失

**14億64**百万円  
(前年同期は営業損失54億3百万円)

経常利益

**19億66**百万円  
(前年同期は経常損失55億61百万円)
親会社株主に帰属する  
当期純利益
**9億42**百万円  
(前年同期は親会社株主に帰属する  
当期純損失 87億46百万円)

### 2022年度の取り組みについて

2022年度は「全員参加で、永続する企業体質をつくろう」をスローガンに取り組んでまいります。具体的な経営戦略については、2021年度に引き続き3つの方針を掲げ、現場が主体的に考え行動する企業風土を強化します。それこそが、永続する会社となるための条件であると考えています。

現場主導で業務の改善点を考える「月例会」のさらなる活性化に加え、DX化の効果を“売る力”の向上に生かします。現在、リンガーハットの戦略商品については3品の中から店長が売りたいメニューを選択できるようにしていますが、販売データを可視化して売れ筋を正確に把握できるようにすることで、戦略商品の効果をさらに高めていきます。

自動化の取り組みも引き続き強化します。工場に比べて遅れていた漬かつの厨房の自動化にも着手する予定です。また、外販事業はこれまで消費者向けのBtoCのビジネスモデルでしたが、新たに業務用のBtoBにも取り組みます。すでに自社栽培のもやしを他の外食チェーンに販売していますが、工場で製造する食材を商材に加え、工場の稼働率向上を図ります。新しいビジネスモデル確立には品質管理の徹底が不可欠であり、全社で取り組んできた品質保証体制をさらに強化していく考えです。

今回の期末配当に関しましては、株主さまにご支援いただいたこともあり、復配することができました。2022年度は、企業の真の実力が試される年になります。また、このような状況下でも個人の株主さま

が増えていきますので、皆さまのご期待に応えるべく、営業利益の黒字化に向け全力で取り組んでまいります。

### SDGsへの取り組みについて

企業にとって新たな経営テーマとなっているSDGs(Sustainable Development Goals=持続可能な開発目標)に貢献することも、永続する会社となるために不可欠です。すでにテイクアウトの容器を一部紙製に変更し、プラスチックを30%削減するといった取り組みを進めています。また、2022年4月から佐賀、富士小山、京都の3工場で使用する電力を100%再生可能エネルギーに切り換えました。これらにより2022年度の全社ベースでのCO<sub>2</sub>排出量は2021年度比で73%となる見込みです。

2021年度から取り組んできた「ダイバーシティ推進」も、多様な人財が活躍できる場をつくるという点でSDGsにつながるものです。社員が自由に意見を出し合う「ダイバーシティみらい座談会」は2021年12月から4回のペースで実施しています。2022年度は全社員が参加できる見込みであり、そこで出てきた意見はスピーディに人事制度改革などに生かし、働く喜びをさらに高めていきたいと考えています。

創業60周年を迎える2022年度は、永続する会社に向けた再スタートの年となります。株主の皆さまには、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、お願い申し上げます。

## 長崎ちゃんぽん事業

売上高 **26,906** 百万円  
(2022年2月期)  
(前年同期比1.5%増)



長崎ちゃんぽんリンガーハットについては、フードコートでの集客に苦戦する中、継続して巣ごもり需要に応えるため、テイクアウト専用窓口や冷凍商品の自動販売機を設置するなどの販売強化を行ってきました。また、商品施策としては、期間限定メニューとして3月に「とくちゃんぽんグリーンアスパラ」、12月に「鶏白湯の濃厚ちゃんぽん」を、季節商品として春に「ほたてとあさりのちゃんぽん」と「たまごとレタスの半チャーハン」、夏の定番商品「冷やしちゃんぽん麻婆茄子」、秋には人気の「牡蠣ちゃんぽん」を販売するなど、お客さまの来店頻度向上に努めました。また10月にはお客さまに日頃の感謝の気持ちを還元する「大感謝祭」を開催しました。

8月からは新ビジョン「Ideal Dining宣言～あなたの理想の食卓へ～」のもと、新たなブランドメッセージである、おいしい野菜を食べる楽しさを伝える「モグベジ食堂」を象徴する商品「彩り野菜のちゃんぽん」「彩り野菜の皿うどん」を継続して販売。さらに、店舗の改装やサービスの徹底を図るなど、魅力ある店づくりに取り組みました。

以上の結果、売上高は269億6百万円(前年同期比1.5%増)、営業損失は13億88百万円(前年同期は営業損失47億34百万円)となりました。



春メニュー



夏メニュー



秋メニュー



冬メニュー



大感謝祭



おうちで応援セット

### 新ブランドメッセージ「モグベジ食堂」

リンガーハットは、2021年8月に新ブランドメッセージ「モグベジ食堂」を打ち出しました。「国産野菜を五感で楽しむ、みんなにうれしい日常食」モグベジ商品を、みんなが気軽に楽しめる、親しみやすく使いやすいお店「モグベジ食堂」。野菜の一番おいしい食べ方をお客さまにお届けいたします。



モグベジポスター

### 24時間お店の味を提供 冷凍商品の自動販売機を設置

新型コロナウイルス感染症拡大の影響が続く中、店舗の営業時間にとらわれず、全6種類の冷凍商品を、非接触・非対面で24時間購入いただける自動販売機を「リンガーハット堺百舌鳥店」など全国25店舗に設置。お客さまから好評をいただいていることを受け、今後順次拡大していく予定です。



## とんかつ事業

売上高 **6,871** 百万円  
(2022年2月期)  
(前年同期比6.6%減)



とんかつ濱かつについては、コロナ禍におけるお客さまの消費スタイルの変化に伴いテイクアウトやデリバリー販売を強化するための出前代行サービスの選択肢を拡充するとともに、その対応可能店舗を拡大いたしました。また、テイクアウトの認知度を上げ、とんかつ専門店の人気惣菜をご家庭でも召し上がっていただくために「お持ち帰りパック」を3月に販売。毎月29日に開催している肉の日の新たなラインナップとなっております。

商品施策としては、春に人気の定番「重ねかつシリーズ」、夏に期間限定で梅仕立ての「重ねかつ梅しそシリーズ」、秋冬に広島県産牡蠣を使用した「牡蠣ふらい」メニュー4種類を販売。また、夏限定のテイクアウト専用商品として、「夏のお一人さま重」と「二種の鶏唐揚げ盛り合わせボックス」を販売しました。また「もっと、おもてなし」を新ブランドメッセージに策定、従業員一丸となり更なるお客さま満足の向上に努めています。

長崎卓袱浜勝については、天然の高級魚クエをご家庭でもお楽しみいただけるお取り寄せの「長崎産天然クエ鍋セット」を通販で販売、長崎の味を全国へお届けしています。

以上の結果、売上高は68億71百万円(前年同期比6.6%減)、営業損失は1億80百万円(前年同期は営業損失7億57百万円)となりました。



牡蠣ふらい



春の重ねかつ



お持ち帰りパック



肉の日

夏のテイクアウト専用商品

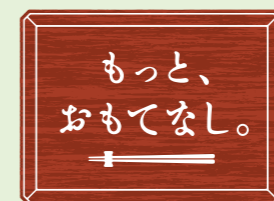


夏のお一人さま重

二種の鶏唐揚げ盛り合わせボックス

### 新ブランドメッセージ「もっと、おもてなし」

とんかつ濱かつは、創業60周年を迎える2022年に新ブランドメッセージ「もっと、おもてなし」を発表しました。すべてのお客さまへ「濱かつらしいおもてなし」を通して、いつもおいしく、ちょっと贅沢な時間をお届けします。もっと、おもてなしを極め、もっと、お客さまに愛される濱かつを目指します。



ブランドマーク



### お持ち帰り専用窓口を設置

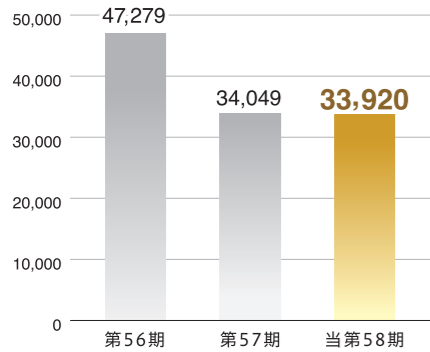
とんかつ濱かつでは、テイクアウト需要に対応するため、店舗の外にお持ち帰り専用の窓口を「熊本新空港通り店」など3店舗に設置しました。注文から商品の受け取りまで、店舗に入ることなく完了することができます。



業績レポート(2021年3月1日~2022年2月28日)

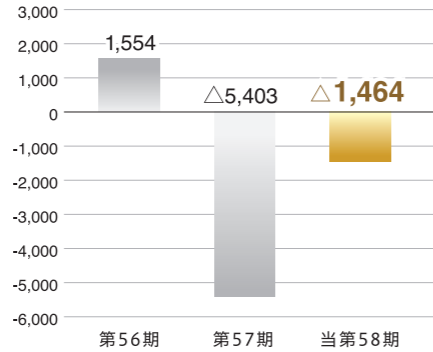
売上高 (単位:百万円)

339億20百万円  
(前年同期比0.4%減)



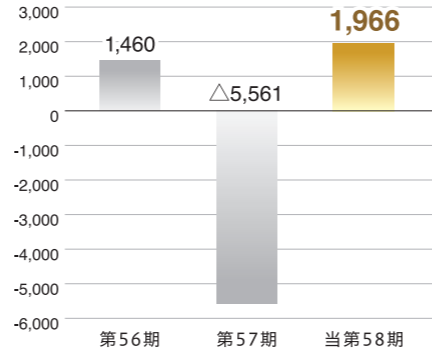
営業利益 (単位:百万円)

△14億64百万円  
(前年同期は営業損失54億3百万円)



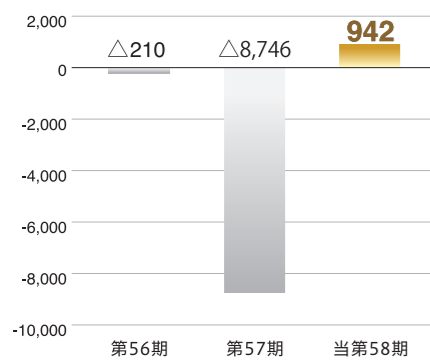
経常利益 (単位:百万円)

19億66百万円  
(前年同期は経常損失55億61百万円)

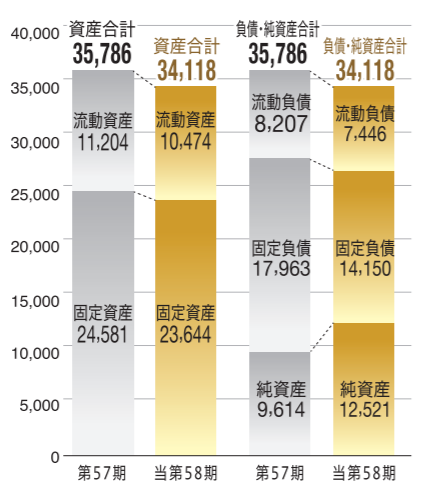


親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)

9億42百万円  
(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失 87億46百万円)



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)

|                  | 第57期   | 当第58期  | 差異      |
|------------------|--------|--------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △3,405 | 2,551  | 5,957   |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △846   | △1,597 | △750    |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 10,449 | △1,412 | △11,862 |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 2,208  | 8,348  | 6,139   |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 8,348  | 7,896  | △452    |

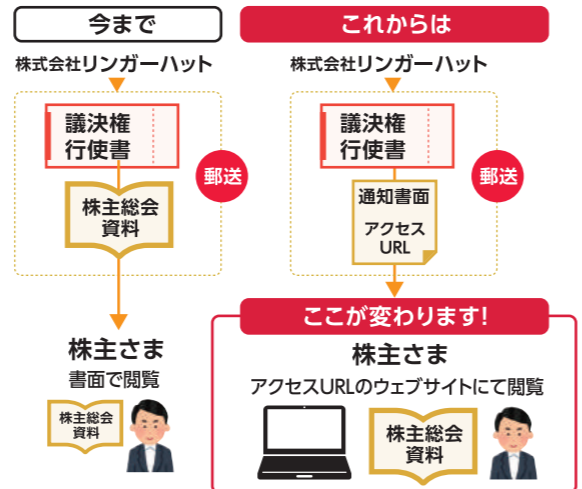
会社法改正により、株主総会資料が原則ウェブ化(電子提供制度)されます

2023年3月以降の株主総会より、株主総会資料を紙面ではなくインターネット上の会社ウェブサイトなどで提供いたします。但し、インターネットを利用することが困難な株主さまなど、今まで通り株主総会資料を紙面で受領したい方は、書面交付請求のお手続きができます(2022年9月1日より)。その場合、株主総会の基準日までにお申し出が必要です。お手続き方法は、保有銘柄の口座を開設している証券会社へお問い合わせください。

※議決権行使書は原則、今まで通りお送りします。

本制度について詳しくはこちら▶

<https://www.tr.mufg.jp/daikou/denshi.html>



リンガーハットグループ サステナビリティの取り組み

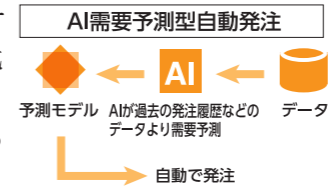
リンガーハットグループでは、SDGs(持続可能な開発目標)の実現に向け、事業を通じて社会の課題解決に積極的に取り組んでいます。



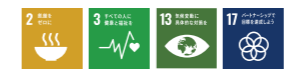
AIを活用した需要予測システムを開発



リンガーハットグループは、パロアルトインサイトLLCと、あらゆる緊急事態下で多様に化する消費者の需要を、AI(人工知能)を活用して予測できるシステムの共同開発を開始しました。2022年4月から一部実店舗でテスト運用をしたのち、2022年秋に全国の店舗に本導入する予定です。自動発注アプリ、店舗シフト管理アプリシステムによる業務の効率化および在庫の最適化で、人手不足や食品ロスの解決を目指します。



国産野菜を通して日本の農業に貢献



リンガーハットグループは、30年以上前から国内の生産者の方と契約を結び、共同して質の高い農産物の栽培に取り組んできました。使用するすべての野菜を国産にすることは、食料自給率を上げ日本の農業を守り、ひいては日本の食の未来を守ることに繋がります。また、国産野菜を使用することでフードマイレージの低減とCO2排出量の削減にも貢献していきます。



ダイバーシティの推進と人材育成の強化



今後増加が予想される外国人の登用や60歳以上のベテラン層の活用をふまえ、2021年7月より女性活躍推進をダイバーシティ推進へ変更。性別、国籍、年齢などにとらわれず、多様な人材の活躍について意見交換を行う、ダイバーシティみらい座談会を定期的に開催することで、社員間の連携を強めていきたいと考えています。



オンラインによる食育教室を開催



新型コロナウイルス感染症拡大以降、店舗での開催が難しかった食育教室を、自宅から参加できるようにオンラインプログラムを開発しました。2021年2月より延べ20回、25都道府県の200人以上の親子にご参加いただきました。食材への「こだわり」を通じて子供たちが将来「安全・安心」な食べ物を自ら選ぶことのできる力を養うとともに、調理自体も体験することでちゃんぽんのおいしさを感じてもらうことができました。今後も体験型の食育教室を通じて、日本の食と文化に貢献していきます。

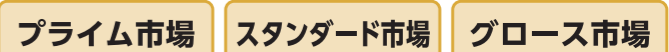


2022年4月4日より当社は「東証一部」から「東証プライム」に移行いたしました。

東京証券取引所は、現在の市場区分を「プライム市場」「スタンダード市場」「グロース市場」の3つの新しい市場区分に再編しました。当社は、最上位となる「プライム市場(株主数800人以上、時価総額250億円以上、流通株式比率35%以上などの基準をクリア)」へ移行いたしました。



現在の市場区分



# 会社概要 (2022年5月25日現在)

## 役員一覧



宮田正一 浅尾経一 山口雅彦 山岡雄二 杉野隆宏 古川輝久 川内辰雄 松島真吾 北原憲和  
渡邊佳昭 山内信俊 植木知彦 福原扶美勇 米瀨和英 佐々野諸延 小田昌広 川崎享 金子美智子

名誉会長 米瀨和英

### 取締役・監査役

代表取締役社長兼CEO 佐々野諸延

代表取締役専務 福原扶美勇

常務取締役 小田昌広

社外取締役 川崎享  
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  
北原憲和 松島真吾  
浅尾経一

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 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<br>(RINGER HUT CO., LTD.)  |
| 本店所在地       | 長崎県長崎市鍛冶屋町6-50   |
| グループ本社      | 東京都品川区大崎1-6-1 TOC大崎ビル14F   |
| 創業          | 1962年7月22日   |
| 設立          | 1970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「濱かつ」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) | (2022年2月28日現在)<br>正社員/536名<br>リンガー・メイト・スター(パートタイマー・アルバイト)/約10,000名                                     |
| グループ店舗数     | 全688店舗(2022年2月28日現在)<br>北海道・東北地方…16 中国・四国地方…41<br>関東地方…268 九州・沖縄地方…224<br>中部地方…64 海外…9<br>近畿地方…66      |

## 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  
【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(プライム市場)  
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/>

### 株式に関するお手続きについて

株主さまの各種お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。

## 株式の状況

2022年2月28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      | 43,826名     |

## 大株主の状況

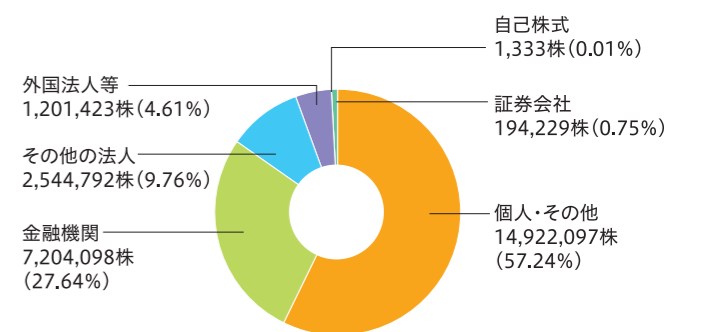
2022年2月28日現在

| 株主名   | 持株数(千株) | 持株比率(%) |
|---|---------|---------|
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)                     | 2,076   | 7.96    |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口4)                         | 1,080   | 4.14    |
| 株式会社十八親和銀行                                  | 655     | 2.51    |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(米瀨・リンガーハット財団口)           | 600     | 2.30    |
| 公益財団法人米瀨・リンガーハット財団                          | 600     | 2.30    |
| 第一生命保険株式会社                                  | 566     | 2.17    |
| 株式会社三菱UFJ銀行                                 | 535     | 2.05    |
| アサヒビール株式会社                                  | 357     | 1.37    |
| 株式会社福岡銀行                                    | 348     | 1.34    |
| STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234 | 345     | 1.33    |

- 大株主の持株比率は自己株式(1,333株)を除外して計算し、小数点第三位以下を四捨五入して表示しております。なお、株式付与型E S O P信託導入に伴い、日本マスタートラスト信託銀行株式会社(株式付与型E S O P信託口)が保有する当社株式163,819株は、自己株式には含めておりません。
- 株式会社日本カストディ銀行の所有株式は、証券投資信託等の信託業務に係る株式であります。
- 日本マスタートラスト信託銀行株式会社の所有株式は、証券投資信託等の信託業務に係る株式であります。
- 公益財団法人米瀨・リンガーハット財団は、当社グループ創業家(ヨネハマホールディングス株式会社)と当社それぞれの拠出により、育英事業、文化・芸術・スポーツ等の発展普及推進事業を目的に、2015年9月に設立された公益財団法人であります。(詳しくは<https://yonehama-rh-found.or.jp/>をご覧ください。)
- 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(米瀨・リンガーハット財団口)は、公益財団法人米瀨・リンガーハット財団を受益者として設定した他益信託によるものです。

## 所有者別の状況

2022年2月28日現在



## ホームページのご案内

当社ホームページでは、さまざまな情報を発信しております。

IR情報サイト



<https://www.ringerhut.co.jp/ir/>