



温かいちゃんぽんを被災地へ

能登半島地震 復興支援

能登半島地震により被災された皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

2024年元日に北陸地方を襲った能登半島地震。その翌月の被災地には、より多くの被災された方々に温かな食事を届けようと、ちゃんぽんの炊き出しに勤む社長と社員たちの姿がありました。この迅速な対応の背景にあるのは、1982年に長崎で発生した大水害です。当時、リンガーハット発展の出発



点である濱かつ本店とグループ店舗が一丸となって、被災された方々におよそ1万1,000個のおにぎりを無料で配付。その熱意と取り組みは、時代がどれだけ変わっても脈々と受け継がれ、近年の東日本大震災、熊本地震でも実践されました。

社員一人ひとりの心には、「もし日頃お世話になっている地域が被災したのなら、いつでもどこでも必ず現地へ駆けつけ全力で支援をおこなう」という強い思いが根付いています。それは、安全・安心な食を提供するという自分たちの職務を通じて、あらゆる人々の役に立とうとする、「リンガーハットフィロソフィー」が全社員に浸透している証。今後もリンガーハットは、被災地の復興支援に力を注いでいきます。

2024年
2月5日～2月19日
計11日間で
**3,548食を
提供**

株主・投資家の皆さまへ

リンガーハット 通信

第60期

2023年3月1日～2024年2月29日



株主アンケート(期末)を実施いたします! 実施期間:2024年6月20日(木)まで

当サイト内にて株主アンケート(期末)を実施いたします。ご回答いただいた株主さまの中から抽選で300名さまにリンガーハットグループ共通商品券1,000円分をプレゼントいたします。

※当アンケートは単元株(100株以上)をお持ちの株主さまに限定させていただきます。

アンケートの回答はこちらから!

当社の株主名簿*に記載された株主さまであれば、どなたでもアクセス可能です。

1 「プレミアム株主倶楽部 Ringer Net」にアクセス
<https://premium.ringernet.jp/>



2 下記の情報を入力してログイン(会員登録は不要)

- ①ログイン番号:株主番号(議決権行使書に記載の8桁の数字:ハイフン不要)
- ②パスワード:株主名簿に登録されたご住所の郵便番号(7桁の数字:ハイフン不要)



株主番号(8桁)はこちらでチェック!

*毎年2月末時点、又は8月末時点で作成された当社の株主名簿を基準としております。当社の株式ご購入時点で直ちにアクセス権限が生じるものではありませんので、あらかじめご了承ください。

LINE プレミアム株主倶楽部
LINE公式アカウントが
できました

株主さま限定情報配信やコンテンツ更新などをご連絡いたしますので、ぜひ「友だち登録」してご活用ください。

QRコードから友だち登録

LINEアプリの「友だち追加」
⇒「QRコード」から右のQRコードを
撮影しご登録ください。

※QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。



ID検索から友だち登録

LINEアプリの「友だち追加」⇒「検索ID」から
下のIDを入力しご登録ください。

LINE ID @premium_ringernet



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



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

TOP INTERVIEW

社員一丸となって様々な戦略に取り組み、
成長路線を進みます



社員一丸となって 様々な戦略に取り組み、 成長路線を進みます

新型コロナウイルスの第5類への移行により
2023年度は国内・海外ともにコロナ禍前の水準へ
もう一步のところまで回復しました。
今後も多様性や持続可能性への意識を常に持ち
リンガーハットフィロソフィーを堅持しながら、
マーケティングや商品戦略、ブランディングなど、
施策の実行においては
積極的な戦略を展開していきます。
社員一人ひとりが力を発揮することで、
しっかりとアクセルを踏み込み
さらなる成長の実現へと向かいます。



株式会社リンガーハット
代表取締役社長兼CEO

佐々野 謙 延

2023年度の業績振り返り

上半期の反省を踏まえ「選択と集中」を掲げた第3四半期以降、店舗運営の基本であるQSC (Quality (品質)・Service (サービス)・Cleanliness (清潔))への特化、テスト商品を絞り込むといった商品戦略などを実践。加えて、毎年根強い人気を誇る冬の季節商品「かきちゃんぽん」は今期も期待通りの成果を残したほか、「ぎょうざ祭り」や食事券付き福袋も好評を博しました。こうした取り組みにより、下半期は売上を大きく巻き返しました。

国内のタイプ別で売上を述べると、ロードサイドは引き続き堅調で、フードコートも新型コロナウイルスが第5類へと移行したことにより、土日の集客などは回復基調にあります。また東京23区、北海道、沖縄の店舗では地域別価格の導入により客単価が押し上げられ、好調となりました。

海外はハワイの六角浜かつが前年比30%以上の売上を記録し、カンボジア、タイの店舗もコロナ禍前水準に戻る業績を収めるなど、総じて成長局面にあります。ハワイのアラモアナショッピングセンターでは、フードコートからテナントへのリンガーハット店舗の移転・再オープンを予定しており、和を意識した内装で、ちゃんぽんに限らず様々な日本食を楽しめるジャパニーズレストランとして、さらなる集客を見込んでいます。

以上の結果、売上高は402億9百万円(前年同期比6.6%増)、営業利益は10億4百万円(前年同期は営業損失

2億92百万円)、経常利益は11億15百万円(前年同期比323.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は7億52百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失4億3百万円)となりました。

第61期経営方針について

2012年にアメーバ経営を導入して以降大切にしてきた「全員参加」を第61期も盛り込み、スローガンを「全員参加で、成長へのアクセルを踏み込もう」と決めました。リンガーハットフィロソフィーを浸透させ、社員一人ひとりに参加意識を持って業務に取り組んでもらうために、テーマに関連するフィロソフィーについてグループディスカッションをおこなうフィロソフィーセミナーも継続しています。またパート・アルバイトも含めた全員参加での振り返りや発表の時間として、店舗ごとの月例会の実施も推進しており、店長のリーダーシップのもとでチームワークが向上し、社長賞をはじめとする客数増の成果に結びつくという理想的なサイクルが生まれつつあります。そのほか社員の中でも、本社の担当者と現場のスタッフでは異なる観点で提案が出るため、ダイバーシティみらい座談会などで職場や部署の垣根をこえてより多くの社員の声を吸い上げ、業務効率のみならず従業員満足度の向上にまでつなげようと、私自身も積極的に店舗・工場の現場に足を運ぶよう心がけています。

第60期連結業績サマリー

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
402億9百万円 (前年同期比6.6%増)	10億4百万円 (前年同期は営業損失2億92百万円)	11億15百万円 (前年同期比323.0%増)	7億52百万円 (前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失4億3百万円)

一方、顧客創出の面では若年層を取り込む施策として、昨年の上半期ではタレントを起用したYouTube施策などZ世代をターゲットにした戦略を展開しました。これは劇的な効果をもたらすものではありませんでしたが、フードコートの店舗で若いお客さまを多く見かけるといった変化が着実に現れています。こうした施策は継続することが非常に大切だと思っているので、2024年度第1四半期も自社のSNSを活用した広告戦略を展開する予定です。また、テストケースとして検索エンジン利用時の検索結果の上位に個店情報が表示されるようSEO対策を実施することで、これまでちゃんぽんに親しみのなかった層との接点も増やし、外食店の候補の一つに加えてもらうことを狙います。

成長戦略の推進

当社の成長を支える商品開発においては、国産野菜を使用するといった食材に対するこだわりには適正なコストをかけ、消費者の価値観にきちんと合った商品を提供しようと意識しています。また2024年3月の価格改定の影響を見越し、必要とあれば5月以降に迅速に投入できる商品をあらかじめ用意したり、若年層が好むこってりとした風味の鶏白湯スープを採用したりと世代や性別、トレンドを意識した商品も視野に入れています。

そして2021年に発表したブランドメッセージ「モグベジ食堂」の一環として、野菜を意識した商品開発も継続しつつ、同時進行でフードコート店舗の外装デザインなどを通じてよりわかりやすく野菜の魅力を発信し、ブランドイメージを定着させようと試んでいます。

そのほかの施策としては、2024年3月に濱かつの惣菜専門店を博多に出店しました。競合他社を意識したメニュー内容と、テイクアウトを意識した手頃な価格設定を武器に新業態に挑みます。惣菜店の出店は10年越しの再チャレンジということもあり、濱かつブランドの認知度も高い九州

で、様々な可能性を秘めている駅ビルをその地に選びました。今後は九州で濱かつのさらなる成長を目指しつつ、関東1都3県のいずれかひとつに狙いを定めて、ロードサイドへの出店を念頭に置きながら再進出したいと考えています。できれば2025年には関東再出店を果たしたいと思います。

SDGsについて

ダイバーシティの面で言えば、インドネシアから来日した特定技能1号取得者が26名いるのですが、担当者による継続的なフォローをおこなった結果、10名以上が正社員採用を希望してくれました。そこで、リンガーハットの一員としてより手腕を発揮してもらうため、現在、正社員へのステップアップをフォローできる研修体制を整えているところです。研修の内容については、10年以上続けてきた外国人勉強会や一般のパート・アルバイト向けの研修プログラムをベースにしながらかんたんに固めていく予定です。昨年からはますます積極的に外国人採用をおこなっていきたく考えています。またワークライフバランスの充実度を高めるため、お孫さんのための育児休暇制度を設けました。この制度は、毎週ダイバーシティみらい座談会を実施しているからこそ実現できた一例です。

食については、契約農家さまにGAP認証の取得を推奨しています。この認証を受けることは、農業の持続可能性を確保するための管理がきちんとされていることを意味します。それはリンガーハットが望む食の安全・安心の可視化、そして農家さまにメリットのある農業のDX推進にともなう農産物の生産性向上のきっかけにもつながるのです。現在、キャベツについては26の産地で認証を取得しており、2024年度はキャベツ以外の野菜も含め7つの産地での取得を目指します。

2024年度の展望

業績がコロナ禍前の水準へと回復しつつある今、「成長へのアクセルを踏み込もう」とスローガンでも強調した通り、成長路線へと軌道修正を図り、ますます売上向上のスピードを上げることが重要です。そのために、2024年度は競合他社に遅れることなく、ASEANを中心に海外出店への投資を前向きに検討していきます。特に注力していきたいのは、私たちの期待に届えてくれる人財の確保です。店舗を増やしていくと必ずと人財の強化も必要となってきます。ただ忘れてはいけないのは、どのような国籍、世代、性別の人を採用するとしても、リンガーハットフィロソフィーに共感してもらい実践していただくことです。その結果、組織の基盤はより強化され、リンガーハットも社員一丸となって全力で成長へのアクセルを踏み込めると思います。



ステークホルダーの皆さまへ

2023年度の業績は上向きであったとはいえ、まだまだ満足のゆくものであるとは考えておりません。2024年度は現状に甘んじることなく、さらに業績を向上させることのできる体質へと変化すべく、マーケティングや商品戦略、ブランディングなどにおいて様々な施策を実施していきます。株主の皆さまにおかれましては、引き続き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 **32,366** 百万円
(2024年2月期) 前年同期比 7.4%増

長崎ちゃんぽんリンガーハットでは、新たな顧客の獲得を目的に様々な施策を展開しました。例えば、健康を意識した商品開発もそのひとつ。エースックとの共同開発により「ロカボデリPLUS リンガーハットの長崎ちゃんぽん 糖質オフ」を販売しました。低糖質めんの採用に加えて、原材料にたんぱく質と食物繊維をプラス。そのほか、「おいしい健康」などのロゴを入れたパッケージもデザインしました。また売上のさらなる向上を目指し、「かきちゃんぽん」シリーズ(4種)を冬のメニューに投入。最上クラスとしてかきを10個使用した“デラックス”を販売し、お客様の満足度を高めることに努めました。一方、キャンペーンでは

「ぎょうざ祭り」を実施。ぎょうざの個数と味にバリエーションを持たせ、誰もが楽しめる内容とした結果、大きな反響を呼びました。加えて、店舗又は期間限定のメニューも継続しており、「北海道コーンみそちゃんぽん」、「牛もつちゃんぽん」、「リンガーハットの焼きそば」、「鶏白湯つけめん」、「呉冷麺」など、ちゃんぽんにとらわれず多彩なメニューを開発、提供しました。以上の結果、売上高は323億66百万円(前年同期比7.4%増)、営業利益は7億81百万円(前年同期は営業損失4億6百万円)となりました。



リンガーハット ちゃんぽんポテトスティック

人気メニューを再現したミニチュアフィギュア販売



「モグベジコッペ」販売



ファミリーマートで「リンガーハット監修 長崎うどん」販売



リンガーハットの限定「夏得袋」

すみっコぐらしオリジナルグッズプレゼントキャンペーン



秋冬の人気メニュー「かきちゃんぽん」シリーズ



エースックとの共同開発商品「ロカボデリPLUS リンガーハットの長崎ちゃんぽん 糖質オフ」

「ぎょうざ祭り」キャンペーン



リンガーハットの「福袋」



尾付きえび、ほたて、あさりを贅沢に使用した冬季限定メニュー「海鮮ちゃんぽん」

秋田いなふく米菓との共同開発商品「長崎ちゃんぽん 風味スナック」



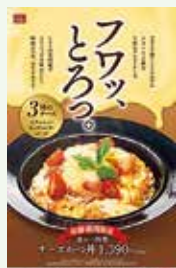
2023

3月

「冷凍かつサンド」テイクアウト販売開始



4月



3種のブレンドチーズが贅沢にかかった「チーズかつ丼」

5月



ポリウム満載の「特盛エビフライ丼」

6月



夏の人気商品「梅しそ巻」シリーズ

7月



漬かつの限定「夏得袋」

8月



1962年長崎にて創業した漬かつ本店が、7月30日に建物老朽化のため閉店。61年間の感謝を込めて、看板メニューを感謝価格でご提供

9月

秋冬の人気メニュー「牡蠣ふらい」シリーズ



10月

漬かつのお得な「福袋」



「漬かつ特選盛り合わせ」がお得に購入できる早割クーポン

11月



かつ尽くしキャンペーン

12月

2024

1月



1月、「漬かつ アミューズ長崎店」オープン!

2月

漬かつの「肉の日」キャンペーン



とんかつ漬かつでは、多彩なメニュー開発に注力し新規顧客の開拓に努めました。2023年度の下半期では、「チキンチーズかつとハンバーグ御膳」を皮切りに「和風クリームシチュー御膳」、「煮込みハンバーグ御膳」、「和風油淋鶏」、「豚汁」を提供。どのメニューも地域限定にすることで付加価値を与えるとともに、注目度を高めました。一方、売上げの追い風となる「牡蠣ふらい」シリーズは全店で展開。またキャンペーンでは、店舗で食事をすると「漬かつ特選盛り合わせ」がお得に購入できる早割クーポンの提供や、17時以降に御膳メニューを注文しシートルアプリ(スマートフォン スタンプカード)を提

示するとミニデザートがもらえるなどのサービスを実施し、来店のさらなる促進を図りました。2024年3月には、福岡に「漬かつ」の新業態となる惣菜の専門店「漬かつ マイニング博多店」を出店。お弁当やお箸のいらなかつサンド、予約販売のオードブルなどテイクアウトに特化した約40種のメニュー、そして気軽に立ち寄れる店舗づくりを通して、購買層を広げるとともに売上げの向上を加速させていきます。以上の結果、売上高は76億96百万円(前年同期比3.3%増)、営業利益は3億20百万円(前年同期比321.5%増)となりました。



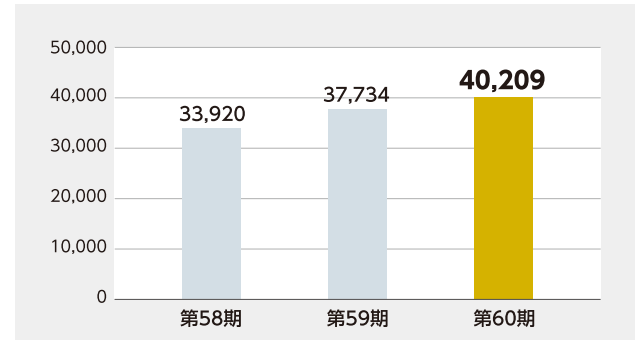
とんかつ事業



売上高 **7,696** 百万円
(2024年2月期) 前年同期比 3.3%増

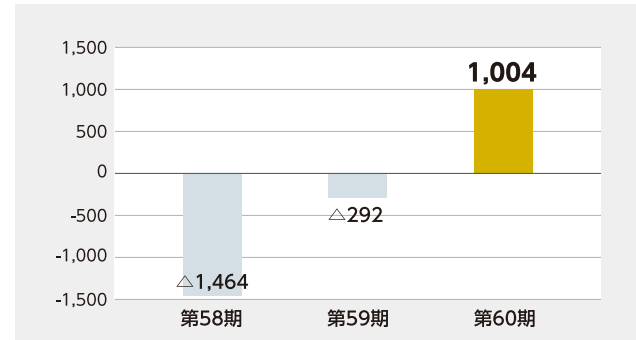
■ 売上高

402億9百万円(前年同期比6.6%増) (単位:百万円)



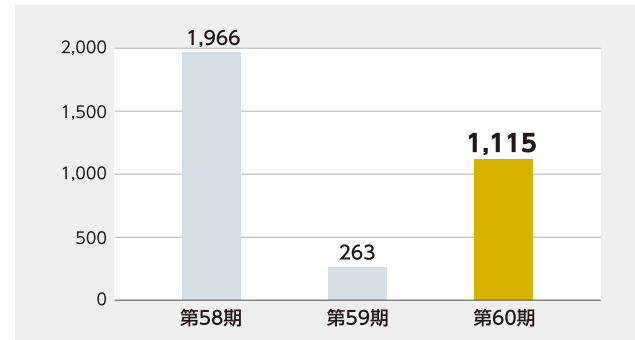
■ 営業利益

10億4百万円(前年同期は営業損失2億92百万円) (単位:百万円)



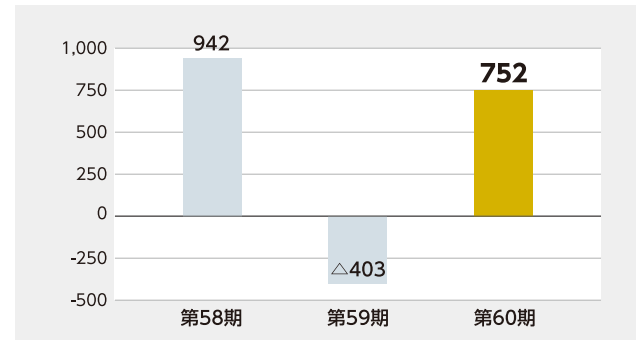
■ 経常利益

11億15百万円(前年同期比323.0%増) (単位:百万円)

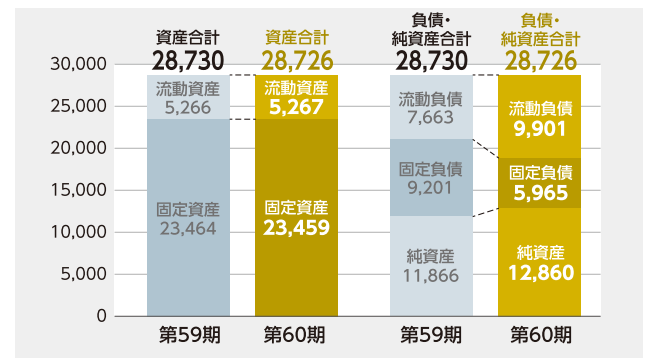


■ 親会社株主に帰属する当期純利益

7億52百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失4億3百万円) (単位:百万円)



■ 連結貸借対照表



■ 連結キャッシュ・フロー計算書

	第59期	第60期	差異
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,365	2,894	1,529
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,076	△1,951	125
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,832	△1,073	3,759
現金及び現金同等物の期首残高	7,896	2,373	△5,523
現金及び現金同等物の期末残高	2,373	2,243	△130

リンガーハット
オンラインショップ

お店の味をご家庭で楽しめます

リンガーハットオンラインショップ 検索

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

RHG Pick UP!

安全・安心が支える 食の喜びを多くのお客さまへ

食にまつわる様々な取り組みを通じて、私たちが実現したいこと。それは、店舗やご家庭でリンガーハットの味を楽しまれるお客さま、そしていつも応援して下さる株主の皆さまに、安全・安心な食のおいしさとうれしさを知っていただき、喜んでいただくことです。

トレーサビリティで 食材調達の見える化へ

すべての工場においてトレーサビリティシステムの導入は完了しており、現在はより精度を高めるために必要なデータを収集しています。目標は、野菜が生産段階から製造・加工を経てお客さまに届くまでのプロセスを完全に可視化すること。お客さまがスマートフォンなどでQRコードを読み込むと、食材の産地や収穫時期、加工された工場、そしていつお店に運ばれて調理されたかまですぐにわかる仕組みを、飲食業界のどこよりも早く整えようとしています。



多彩なコラボ商品を販売

外販事業では、前年度に続き2023年度も様々なコラボ商品を販売。当社監修のもと、ノースカラズから「リンガーハット ちゃんぽんポテスティック」を発売しました。こちらは、JR東日本・東海の駅売店で開催されたフェアにて期間・数量を限定して販売。野菜ととんこつ・魚介の旨味が絶妙に溶け込んだ、リンガーハットのちゃんぽんスープの味そのままに、サクサクした歯ごたえも楽しいスナック菓子となりました。

ファミリーマートとのコラボレーションでは、健康志向の方にも手にとっていただきやすい、1/3日分の野菜が摂取できる「リンガーハット監修 長崎皿うどん」を地域限定で販売。6種類の国産野菜と極細フライ麺に、独自のスープを使ったあんかけを合わせてお店の

味を忠実に再現しました。別添えのウスターソースで味を調整することもできます。

初めての協業となる秋田いなぶく米菓とは、「リンガーハットの長崎ちゃんぽん風味スナック(香るゆずこしょう味)」という名でサクサク食感の揚げあられを発表。味付けは、店舗で提供する「ゆずこしょうドレッシング」で味を変化させるイメージで仕上げました。お酒のお供にもぴったりのお菓子です。全国の一部スーパーマーケットなどで販売しました。

またエースコックとは、「ロカボデリPLUS リンガーハットの長崎ちゃんぽん 糖質オフ」を共同開発。糖質制限を助ける「ロカボデリ」シリーズをリニューアルした商品です。

そのほか手軽な調理でちゃんぽん鍋が楽しめる、ストレートタイプのレトルトパウチ商品「リンガーハット 長崎ちゃんぽん 鍋スープ」を量販店で販売しました。スープの中に野菜や肉、魚介類を入れて煮込むだけで、スープと素材が織りなす旨味を堪能できる、家庭用の商品となっています。

株主限定の食育教室を初開催

10年以上にわたり実施してきた食育教室を、初めて株主さま限定で開催。株主さまとご家族に、世代を超えて食の学びが楽しめる時間を提供することを目指しています。「リンガーハットの株主でよかった」。そのように感じていただけるよう、これからも株主さまに向けたサービスの充実を図っていきます。



■ 役員一覧



後列 山口喜一郎 西村浩 松島真吾 浅尾経一 田中晃造 川内辰雄 杉野隆宏 北原憲和 是末英一 峰松浩一 奥川哲也
 前列 佐藤英之 山内信俊 植木知彦 福原扶美勇 米濱和英 佐々野諸延 小田昌広 山岡雄二 川崎享 金子美智子

名誉会長 米濱和英

■ 取締役・監査役

代表取締役社長兼CEO	佐々野諸延	執行役員	杉野隆宏 川内辰雄 北原憲和 浅尾経一	松島真吾 田中晃造 是末英一 山口喜一郎	峰松浩一 西村浩 奥川哲也
代表取締役専務	福原扶美勇				
常務取締役	小田昌広	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	
取締役	山岡雄二	浜勝株式会社 代表取締役社長		川内辰雄	
社外取締役	川崎享 金子美智子	リンガーハット開発株式会社 代表取締役社長		田中晃造	
常勤監査役	植木知彦	リンガーフーズ株式会社 代表取締役社長		浅尾経一	
社外監査役	山内信俊 佐藤英之				

■ 会社概要

会社名	株式会社リンガーハット (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)	(2024年2月29日現在) 正社員 / 547名 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655店舗 (2024年2月29日現在)			
	北海道・東北地方	14	中国・四国地方	38
	関東地方	255	九州・沖縄地方	216
	中部地方	59	海外	9
	近畿地方	64		

■ 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・ 特定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

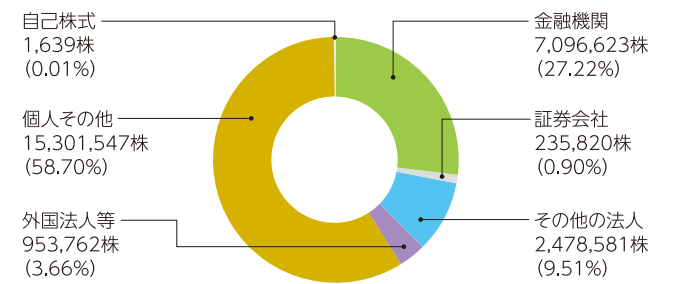
発行可能株式総数	46,000,000株
発行済株式総数	26,067,972株
株主数	48,829名

■ 大株主の状況

株主名	持株数 (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)	2,240,300	8.59
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	1,076,500	4.13
株式会社十八親和銀行	655,000	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)	600,000	2.30
公益財団法人米濱・リンガーハット財団	600,000	2.30
第一生命保険株式会社	566,700	2.17
株式会社三菱UFJ銀行	535,095	2.05
アサヒビール株式会社	357,500	1.37
株式会社福岡銀行	348,184	1.34
麒麟麦酒株式会社	332,780	1.28

- 大株主の持株比率は自己株式(1,639株)を控除して計算して表示しております。
なお、当社グループ株式付与型ESOP信託により、日本マスタートラスト信託銀行株式会社(株式付与型ESOP信託口)が保有する当社株式157,144株は、自己株式には含まれておりません。
- 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。
- 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。
- 公益財団法人米濱・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有限会社)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1日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(米濱・リンガーハット財団口)は、公益財団法人米濱・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



株主さま専用ウェブサイト

「プレミアム株主倶楽部 Ringer Net」

限定情報の配信や株主総会のライブ中継視聴など、様々なコンテンツをご用意しています。



※ログインにはIDとパスワードが必要です。