

# 国産野菜が大ヒット



リンガーハットの強みのひとつである、野菜の国産化。これを実現させたのは、2008年、社長に復帰した米濱和英でした。日本フードサービス協会会長を務めていた時に、日本全国の農家を巡り、日本の野菜のすばらしさを痛感。その体験が、国産の野菜をリンガーハットで全面的に導入するプロジェクトへとつながったのです。しかし、いざ取り組むとなると「材料コストが上がる」、「野菜の調達に難しい」といった声がプロジェクトの進行を阻みます。それでも和英の決意は固く、様々な困難を乗り越え、ついに2009年にぎょうざや長崎ちゃんぽんに使う野菜の国産化を果たしました。この頃は、日本中で食の安全・安心に対する関心が高まっており、リンガーハットの試みは多くの国民に大きなインパクトを与えることに。それと同時に、国産の野菜をふんだんに入れた「野菜たっぷりちゃんぽん」は大ヒットし、結果的にリンガーハットの業績を大きく押し上げることとなったのです。また、この勢いは海外にも広がり、2010年にタイのバンコク、2012年にはハワイのワイキキとアジア、アメリカを中心に新店を続けていきました。



中国・青島店  
オープン告知ポスター



ハワイ・ワイキキ店



ハワイ・アラモアナセンター店



野菜国産化のティザー広告  
(2009年4月)



野菜たっぷりちゃんぽん  
使用野菜は480g。\*野菜は1日350g以上\*など高まる健康意識に応え大ヒット

株主・投資家の皆さまへ

# リンガーハット 通信

第59期

2022年3月1日～  
2023年2月28日

## 株主アンケート(期末)を実施いたします! 実施期間:2023年6月20日(火)まで

当サイト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!

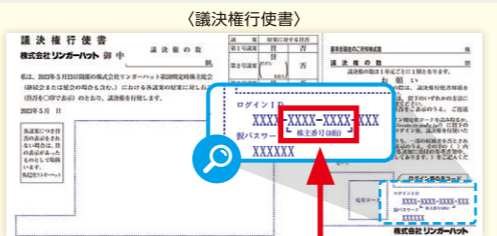
当社の株主名簿\*に記載された株主さまであれば、どなたでもアクセス可能です。

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  
撮影して登録ください。

※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を入力して登録ください。

LINE ID @premium\_ringernet

### TOP INTERVIEW

## 積極的に新施策を実行し、 SDGsに配慮しながら販路拡大を目指します



## 積極的に新施策を実行し、 SDGsに配慮しながら 販路拡大を目指します

人々の流動がコロナ禍以前の水準へと戻りつつある中、テイクアウト需要が伸長したこともあり2022年度の業績は概ね回復基調となりました。多様性の尊重や地球環境保護といったSDGs関連の社会課題を経営上の重要課題と位置付け、その解決に向けて積極的に取り組んでいます。今後は、マーケティングに注力し、様々な新施策を取り入れながら販売チャネルを拡大してリンガーハットグループの外食業界における存在感を高めていきます。



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

### 2022年度の業績振り返り

上半期において業績を左右する8月に新型コロナウイルス第7波の影響を受けたことはマイナス要因となりましたが、第4四半期以降は、コロナ禍前の水準へと回復しつつあります。

国内では、ロードサイド店舗の売上げがコロナ禍前の水準に戻っています。店舗によっては営業時間の短縮があったものの、以前は5%ほどであったテイクアウト需要が15%程度まで伸長したからです。ロードサイド店舗が約9割を占めるとなかつ瀆かつでは、そうした影響が顕著に表れました。一方で、ショッピングセンター(SC)のフードコート店舗は依然としてSC自体の集客力の影響を受ける状況が続いています。また都心のビルイン店舗は、リモートワークの定着による、ビジネス街での客足の戻りの遅れの影響を受けています。

海外では人の動きが完全にコロナ禍前の水準へと戻り、各店舗も好調となりました。特に富裕層の集客に期待が持てるSCに出店し、現地客に好まれるよう味付けに工夫を凝らしたメニューを取り揃えたカンボジアの店舗は好調を維持し12月には3号店を出店しました。

売上高は377億34百万円(前年同期比11.2%増)、営業損失は2億92百万円(前年同期は営業損失14億64百万円)、経常利益は2億63百万円(前年同期比86.6%減)、親会社株主に帰属する当期純損失は4億3百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純利益9億42百万円)となりました。

### 食の安全・安心に対する姿勢

昨今、飲食店における不適切な行為を動画に収め拡散する、いわゆる「迷惑行為」が社会的に問題となっています。万が一、被害に遭った際には使い切り調味料へ切り替えるなど、ご来店いただくお客さまの安全・安心を第一に考えた対策を検討すると同時に、毅然とした対応を示し、決して泣き寝入りしないことが重要であると考えています。模倣犯の出現を防止するためにも、飲食業界全体が取り組まなければならない問題だと捉えています。

### 販路拡大について

販売チャネルの拡大に向けた取り組みとして、佐賀・富士小山・京都の3工場にて、工場直売所を設置しました。食材の新鮮さを想起させる直売所のイメージも手伝い、お客さまからもご好評をいただいております。現在は、営業日を限定して運営していますが、試験的に1週間毎日営業し、その結果次第では独立した店舗として直売所を構える計画です。また、食品ロス対策の観点から富士小山工場では規格外品のちゃんぽめんなどを限定価格で、京都工場ではぎょうざの皮の端材をかりんとうに加工する試作をしており、将来的にリンガーハットなどの店舗で販売する考えです。

また2022年度中に90台を設置した冷凍自販機ですが、2023年度は設置台数を倍増させることを目標としています。

### 第59期連結業績サマリー

売上高	営業損失	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純損失
<b>377億34</b> 百万円 (前年同期比11.2%増)	<b>2億92</b> 百万円 (前年同期は営業損失14億64百万円)	<b>2億63</b> 百万円 (前年同期比86.6%減)	<b>4億3</b> 百万円 (前年同期は親会社株主に帰属する 当期純利益9億42百万円)



そのため専属スタッフを本社に2名配置して、立地をはじめ様々な要素の分析・検証を実施し、1台当たりの売上げ向上を図る体制づくりに努めます。加えて2023年3月には、とんかつ濱かつより「冷凍かつサンド」を発売しました。店舗の味を忠実に再現すべく開発に約1年半を費やした、自信作です。

そのほか他社との協業も活発化しており、エースコック株式会社と共同開発しているカップ麺は、従来とは異なる顧客層への訴求効果を発揮しています。また「快活CLUB」や「カラオケまねきねこ」などとコラボレーションしたメニューも販売しています。こうした活動は、今後さらに力を入れていきたいと考えており、社員食堂を有する企業や高齢者施設、病院などへのアプローチも積極的に行っていく予定です。そのため当社の商材についても、自社栽培のもやしやちゃんぽんめん、厨房機器に至るまで、様々な食材、製品を活用していきたいと思っています。

## SDGsへの取り組みについて

環境への取り組みに関しては、営業・工場の各部門でのCO<sub>2</sub>排出量削減、SDGs推進、TCFD開示とそれぞれ異なる役割を担う4つの役員分科会を組織し、週に一度の常勤役員会でスムーズに情報共有や提案を行える体制を整えています。2022年度は工場において再生可能エネルギーへの切り替えが完了し、CO<sub>2</sub>排出量の削減が大きく前進しました。

ダイバーシティの推進に関しては、社員の意識活性化を図る「ダイバーシティみらい座談会」を毎週オンラインで開催しており、2022年度は約390名の社員が出席しました。フリートークや予め設定されたテーマに基づくグループディスカッションは、社員とのコミュニケーションの場として有効だけでなく、ここでの話題が契機となり男性の育児休暇取得が拡大するなどの効果が見られました。ダイバーシティの関連項目については数値目標を定めて取り組みを実行しており、例えば女性活躍推進においては、役員数、管理職数、管理職比率、店長数などに目標値を掲げています。現在管理職比率は10%、店長数は80名程度まで伸びていますので、それぞれ30%、

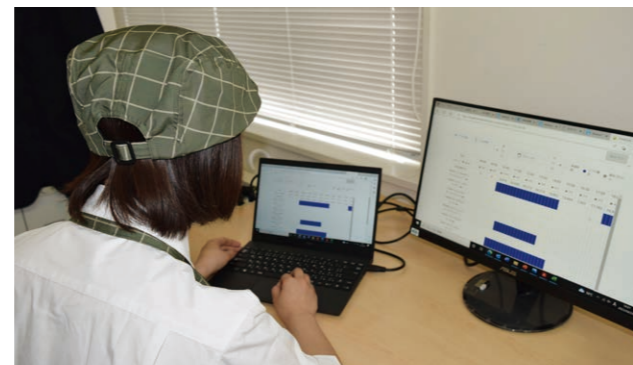
100名を目指して取り組みを続けます。また女性のお客さまをターゲットとした商品開発への意識も高まっており、女性担当者2名を置いて女性目線での商品開発を行っています。

さらには外国人採用にも積極的に取り組んでおり、正社員として採用した9名のうち2名はすでに店長として活躍しています。2022年度は特定技能1号の資格取得者3名を採用し、実際に都心のビルイン店舗で勤務していますが、2023年度は受け入れ上限を20名としており、さらに推進していきたい考えです。この取り組みにより、過去にインドネシアの店舗で実施したように海外店舗への派遣や出向といった人財活用法も想定されます。

そのほかSDGs各分野の中でも対応が急がれるのは、食品ロスおよびプラスチック比率の削減です。後者に関しては、スープ容器を紙製へ切り替え、すでにテイクアウトにおいて30%の削減を達成しています。できるところから着実に取り組んで行くことで、スローガンとして掲げている「永続する企業体質」を目指していきます。

## DXの進捗状況

2021年度にリンガーハット全店で運用を開始した自動発注システムは、現場の要求水準を満たすべく改善を継続して行っています。パート・アルバイトのシフト自動管理システムは5店舗でのテスト段階ですが、今後テストエリアを拡大し、2023年秋の全店導入を見込んでいます。とんかつ濱かつの厨房自動化については、テスト店舗で自動フライヤー導入の



シフト自動管理システム利用の様子

成果が表れつつあり、2023年度中にまずは15店舗を目安に拡大し、最終的には全店への導入を目指しています。食材トレーサビリティの進捗率は未だ3~4割程度にとどまるものの、2025年度中に工場の全生産ラインのトレーサが可能になれば、外食産業に関わる他社と差別化できる強力な競争力を手にすることとなります。

## 2023年度の展望

2023年度は、マーケティング力の強化に取り組むと考えています。2022年度では、関東地方でテレビCMを放映しましたが、その時期が新型コロナウイルス第7波と重なったことで、外出を控える人が増え、客足は思ったほど伸びませんでした。そのことを教訓にしながらも、今後はテレビ視聴の習慣のない若年層への訴求力を意識したいと考えています。

また、2022年度に取り組んだ新たな挑戦としては、大手企

業からの引き合いで、社員食堂にてちゃんぽん・皿うどんの出張販売を実施しました。期間限定ではありましたが、お客さまである企業内でも大変な好評を博し、今後への期待が持てる結果であったため、継続していきたい事業だと考えています。店舗でも月例会の場で出た様々なアイデアを取り入れ、実行していきます。

## ステークホルダーの皆さまへ

マーケティングの新施策やダイバーシティの推進など、2023年度も様々な取り組みを通じて企業価値を向上させ「外食業界の勝ち組」の一員となるべく、全社一丸となり尽力していきます。CSR経営、ESG経営の観点からも、具体的な目標と期限を設けて取り組みを進めていきます。株主の皆さまには、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 **30,144** 百万円 | 前年同期比 12.0%増  
(2023年2月期)

長崎ちゃんぽんリンガーハットでは、お客さまにこれまでの感謝をこめて創業60周年記念メニューを3回にわたり提供いたしました。その一方で、新たな顧客を獲得するための活動にも注力し、エスコック株式会社と共同開発した「スーパーカップ1.5倍 リンガーハットの長崎ちゃんぽん ブタキムMIX」、株式会社快活フロンティアが運営する「快活CLUB」とコラボレーションしたメニュー「ちゃポリタトルコライス」、そしてテレビ番組を通して新メニューの開発を手掛けるなど様々な企業との協業を展開しました。加えて、Z世代から絶大な支持を得ている次世代の若手女優/

モデルの星乃夢奈さんをアンバサダーとして迎え、10~20代の女性をターゲットにした商品開発にも取り組み、世代や性別などの壁を越えた販売強化を行っています。また実店舗では、2023年2月にブランドメッセージ「モグベジ食堂へようこそ!」を意識した店舗として、イトーヨーカドー川崎店をリニューアルオープンしました。ファミリー層に喜ばれるセットメニューやフォトスポットなどを用意し、来店頻度の向上を目指します。以上の結果、売上高は301億44百万円(前年同期比12.0%増)、営業損失は4億6百万円(前年同期は営業損失13億88百万円)となりました。



## グループ創業60周年



# とんかつ事業



売上高 **7,447** 百万円 | 前年同期比 8.4%増  
(2023年2月期)

とんかつ濱かつでは、創業60周年の記念メニューである「節目の夏御膳(梅しそ巻)」や熊本・宮崎・鹿児島限定の「チキン南蛮」などの販売を通してお客さまへのこれまでの感謝の気持ちを表してきました。そうした施策に加え、来店頻度の向上につながる施策も実施しています。その一環として、店舗またはエリア限定のメニューを展開しました。店舗限定では、久留米荘島店で「ぶらぶら漬の豚バラ巻きとロース御膳」&「松花堂御膳」、北九州本城店は「ぶらぶら漬の豚バラ巻きとロース御膳」を提供しました。エリア限定では、広島島の5店舗限定で

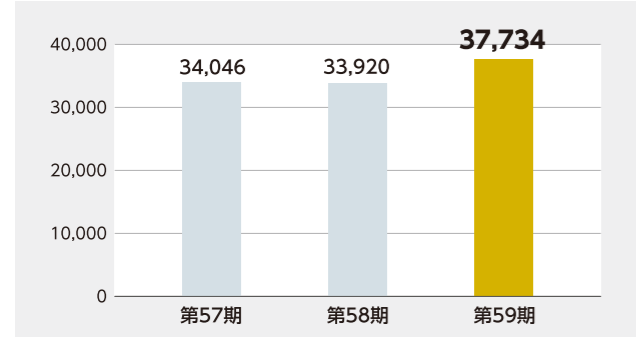
「牡蠣ふらいとハンバーグ御膳」、久留米・佐賀の4店舗で「きくらげ巻」、そして長崎の7店舗限定で「春の餡かけロースかつ御膳」、「春の餡かけ」を販売しました。この取り組みは店舗ごとの差別化にもつながると考えています。以上の結果、売上高は74億47百万円(前年同期比8.4%増)、営業利益は76百万円(前年同期は営業損失1億80百万円)となりました。





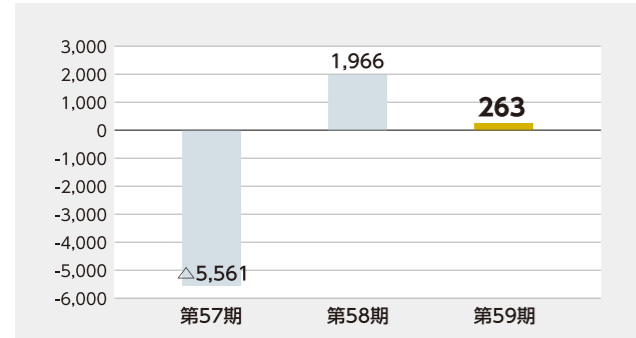
■ 売上高

377億34百万円(前年同期比11.2%増) (単位:百万円)



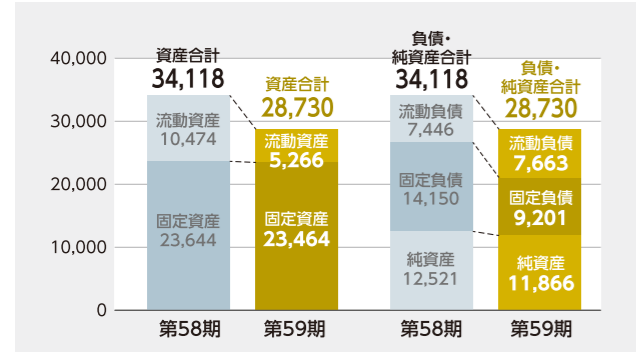
■ 経常利益

2億63百万円(前年同期比86.6%減) (単位:百万円)



■ 連結貸借対照表

(単位:百万円)



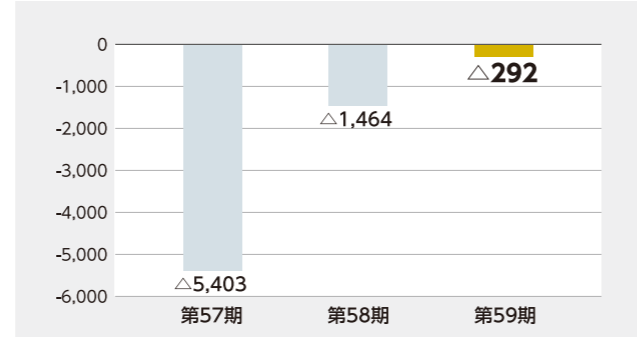
■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	第58期	第59期	差異
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,457	1,365	△1,092
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,489	△2,076	△586
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,412	△4,832	△3,419
現金及び現金同等物の期首残高	8,348	7,896	△452
現金及び現金同等物の期末残高	7,896	2,373	△5,523

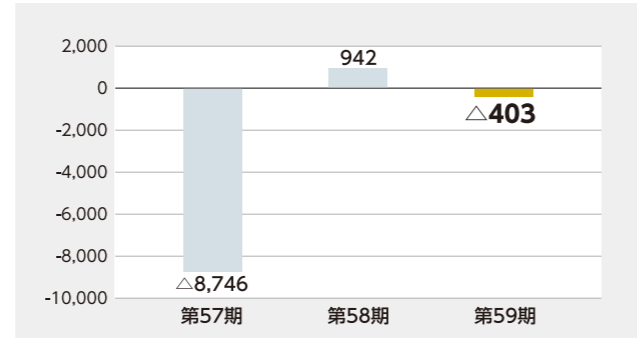
■ 営業利益

△2億92百万円(前年同期は営業損失14億64百万円) (単位:百万円)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益

△4億3百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純利益9億42百万円) (単位:百万円)



リンガーハット  
オンラインショップ

お店の  
おいしさ  
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  
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

RHG Pick Up!

# 女性活躍推進から ダイバーシティ推進へ

女性社員だけに留まらず、  
全ての社員が能力を発揮して活躍できるよう、  
社内で「ダイバーシティみらい座談会」と  
「エルダー研修」を実施しています。

## ダイバーシティ みらい座談会とは

毎月2~4回ほど、火曜日にオンライン会議システムを使用して実施する座談会です。通常業務で関わりの少ない社員同士のコミュニケーションを図ることで全社員の連帯感をより強化し、互いの意見や立場を理解しあってダイバーシティ推進の雰囲気醸成することを目的としています。毎回15名程の社員と取締役、人事部長、人事担当課長が出席し、2022年度は39回実施、のべ391名もの社員が参加しました。



座談会は、設定されたテーマに基づき3つまたは4つのチームに分かれてグループディスカッションを行います。各テーマについて1回目はチーム内で各自の意見を共有、それを踏まえて2回目はチームごとに発表する時間を設けます。様々なテーマについて、役職や社歴に関係なく全ての参加者がフラットに話し合うことで、ポジティブな思考を共有することができています。

## 参加者からの前向きな声

参加したある社員からは「毎日の忙しい業務から離れ、グループディスカッションを通じて仕事や人生について改めて考えるきっかけが持てた。他の社員と互いの価値観も共有できた」と、手応えを感じさせる声がありました。また上司からは「会社への提案として様々な意見を聞くことができてよかった」という声もありました。

## エルダー研修もスタート

会社の歴史に通じ、成長を支えてきた社員たちが今後もいきいきと働くことができるよう、55歳以上の社員を対象にオンラインと対面の2回を1セットとして試験的に実施。2022年度は9名が参加しました。各自のスキル整理や強みの分析により、資産形成・健康管理・人間関係の見直し、貢献感の向上、能力開発などを目指します。

## 健康を見直し、会社のために

参加者からは「年齢を重ねても働ける体づくりをしたい」「責任感を持って、仕事を休むことのないよう健康維持に気をつけたい」「まずは健康管理をしっかりし、自分のスキルに磨きをかけて会社に恩返しをしていきたい」など健康管理を見直す声が聞かれました。

## 人財育成への意識も向上

エルダー研修を振り返って健康づくりを見直す一方、「会社での経験値を無駄にせず、様々な知識や経験を若手社員たちに伝えながら人財を残していきたい」「シニアの営業社員としてモデル社員を目指し、後輩が安心して後をついてこられるようにしたい」など、ベテラン社員の人財育成に対する意識も高めることができました。





役員一覧



後列 山口喜一郎 松島真吾 川内辰雄 浅尾経一 山岡雄二 田中晃造 杉野隆宏 古川輝久 北原憲和 是末英一  
 前列 佐藤英之 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 川崎亨 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	執行役員	杉野隆宏 川内辰雄 北原憲和 浅尾経一	山岡雄二 古川輝久 松島真吾 田中晃造	是末英一 山口喜一郎
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	
社外取締役	川崎亨 金子美智子	浜勝株式会社 代表取締役社長		山岡雄二	
常勤監査役	植木知彦	リンガーハット開発株式会社 代表取締役社長		田中晃造	
社外監査役	山内信俊 佐藤英之	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		小田昌広	

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)	(2023年2月28日現在) 正社員 / 548名 リンガーマイト・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664店舗(2023年2月28日現在) 北海道・東北地方 14 中国・四国地方 39 関東地方 259 九州・沖縄地方 219 中部地方 61 海外 9 近畿地方 63	

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 <a href="https://www.ringerhut.co.jp/">https://www.ringerhut.co.jp/</a>

株式に関する手続きについて

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

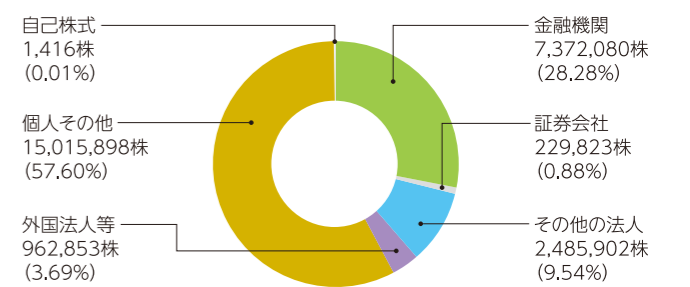
発行可能株式総数	46,000,000株
発行済株式総数	26,067,972株
株主数	46,314名

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)	2,327,100	8.93
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	1,075,500	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 (米瀨・リンガーハット財団口)	600,000	2.30
公益財団法人米瀨・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
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	349,500	1.34
株式会社福岡銀行	348,184	1.34

- 大株主の持株比率は自己株式(1,416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160,201株は、自己株式には含めており  
 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  
 ス有限公司)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託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



ホームページのご案内

当社ホームページでは、様々な情報を発信しております。



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