
2021年2月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社リンガーハット
(証券コード: 8200)

目 次

● 2021年2月期 第2四半期 財務・業績の概況

P3	連結損益計算書ハイライト	P8	経費分析
P4	2021年2月期 第2四半期決算概要	P9	特別損益の内容
P5	グループ店舗売上高分析	P10	キャッシュ・フロー
P6	売上高傾向	P11	セグメント情報
P7	既存店売上高		

● 2021年2月期 計画

P13	2021年2月期 通期予想	P14	2021年2月期 出店計画
-----	---------------	-----	---------------

● 2021年2月期(57期)リンガーハットグループ戦略の進捗状況

P16	第57期経営方針	P27～37	リンガーハット事業
P17～24	第57期トピックスと経営戦略	P38～43	浜勝事業
P25～26	外販事業	P44～45	海外事業

● Data File

P47	純既存店売上高・客数・客単価の前期比推移	P51	設備投資の推移
P48～50	出店形態別の店舗数の推移		

2021年2月期 第2四半期 財務・業績の概況

連結損益計算書ハイライト

- 売上高は、前期比▲32.1%の 16,141百万円。
- 営業損失は、3,594百万円、経常損失は 3,741百万円、当期純損失は6,984百万円。
- 新型コロナウイルス感染症対策で営業時間短縮・臨時休業を実施した影響もあり、大幅な減収減益となった。

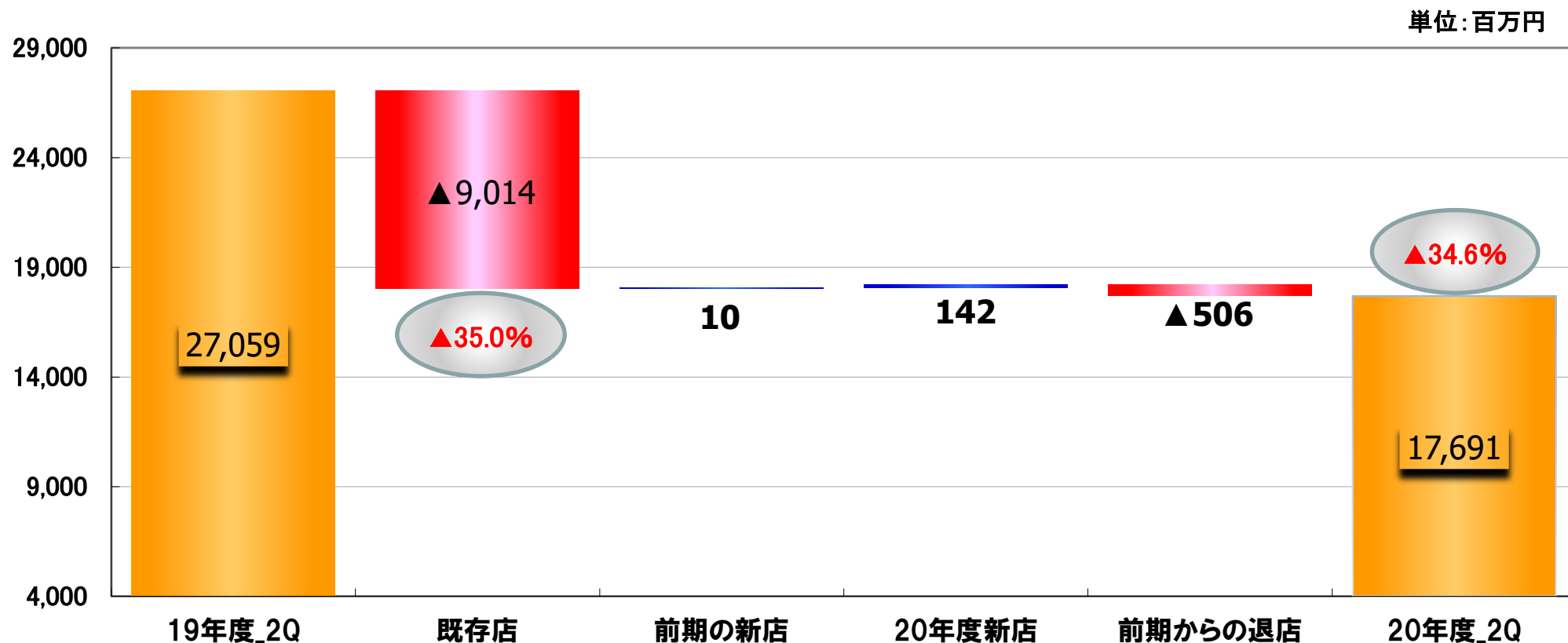
勘定科目	'19/03～'19/08		'20/03～'20/08		単位: 百万円	
	前期	構成比	実績	構成比	前期差	前期比
総売上高	27,870		18,677		△ 9,192	67.0%
売上高	23,757	100.0%	16,141	100.0%	△ 7,615	67.9%
売上原価	7,654	32.2%	6,144	38.1%	△ 1,509	80.3%
売上総利益	16,103	67.8%	9,997	61.9%	△ 6,105	62.1%
販売費及び一般管理費	14,988	63.1%	13,591	84.2%	△ 1,396	90.7%
人件費	7,882	33.2%	7,200	44.6%	△ 681	91.4%
販売費	676	2.8%	559	3.5%	△ 116	82.8%
活動費	2,745	11.6%	2,498	15.5%	△ 246	91.0%
固定費	3,684	15.5%	3,332	20.6%	△ 351	90.5%
営業利益	1,115	4.7%	△ 3,594	---	△ 4,709	---
営業外収益	26	0.1%	44	0.3%	18	168.8%
営業外費用	88	0.4%	191	1.2%	102	215.9%
経常利益	1,052	4.4%	△ 3,741	---	△ 4,794	---
特別利益	1	0.0%	15	0.1%	14	1,028.2%
特別損失	211	0.9%	1,771	11.0%	1,560	839.2%
税引前利益	842	3.5%	△ 5,497	---	△ 6,340	---
法人税等	389	1.6%	1,486	9.2%	1,096	381.1%
当期純利益	452	1.9%	△ 6,984	---	△ 7,437	---

2021年2月期 第2四半期決算概要

- 売上高 16,141百万円（前期比 ▲7,615百万円）
 - － 既存店売上高前期比は65.0%。客数前期比は66.5%、客単価前期比は97.8%。
- 売上原価 原価率は38.1%（売上構成前期比+5.9%） 前期比 ▲1,509百万円
- 人件費 前期比 ▲681百万円（人件費率44.6% 前期比+11.4%）
- 販売費 前期比 ▲116百万円（販売費率 3.5% 前期比 +0.7%）
- 活動費 前期比 ▲246百万円（活動費率15.5% 前期比 +3.9%）
- 固定費 前期比 ▲351百万円（固定費率20.6% 前期比 +5.1%）
- 営業利益 ▲3,594百万円（前期比 ▲4,709百万円）
- 経常利益 ▲3,741百万円（前期比 ▲4,794百万円）
- 純利益 ▲6,984百万円（前期比 ▲7,437百万円）

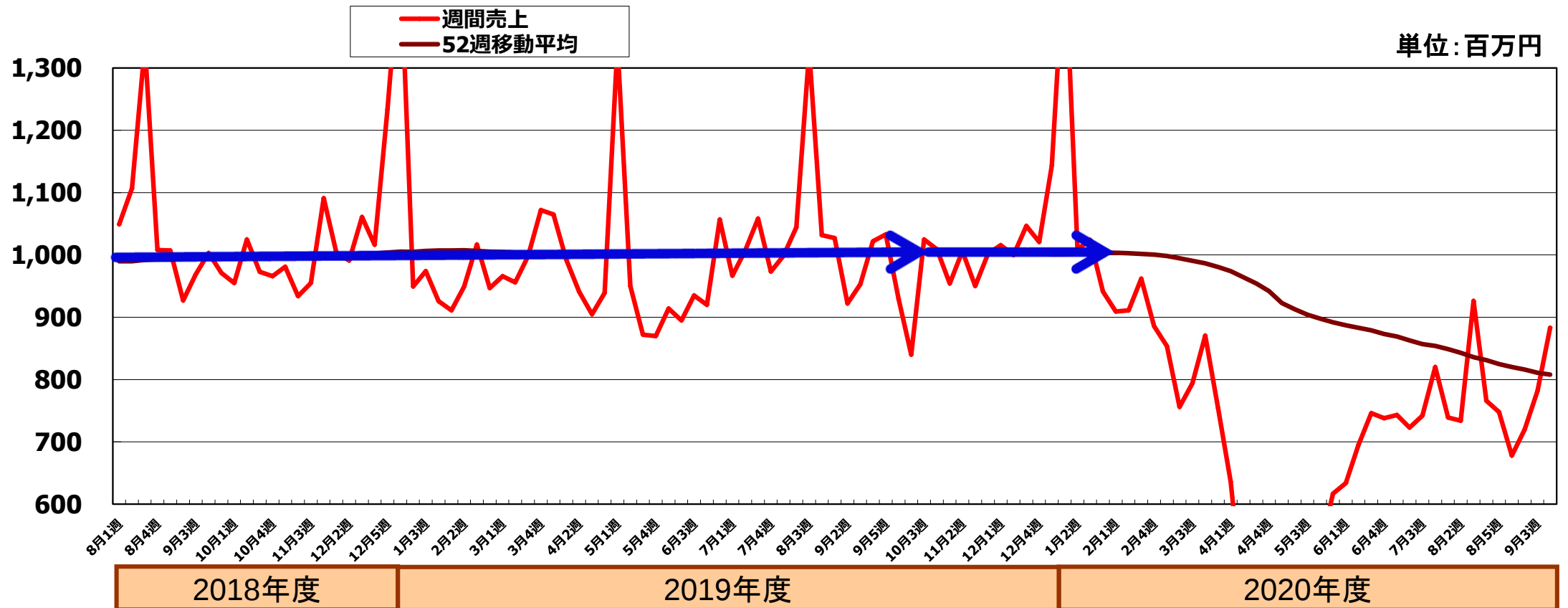
グループ店舗売上高分析…前期比

- 既存店は減収、前期比 ▲35.0%
- フランチャイズ店を含む店舗売上高は、前期新店のフル稼働及び今期新店があるものの、34.6%減少。



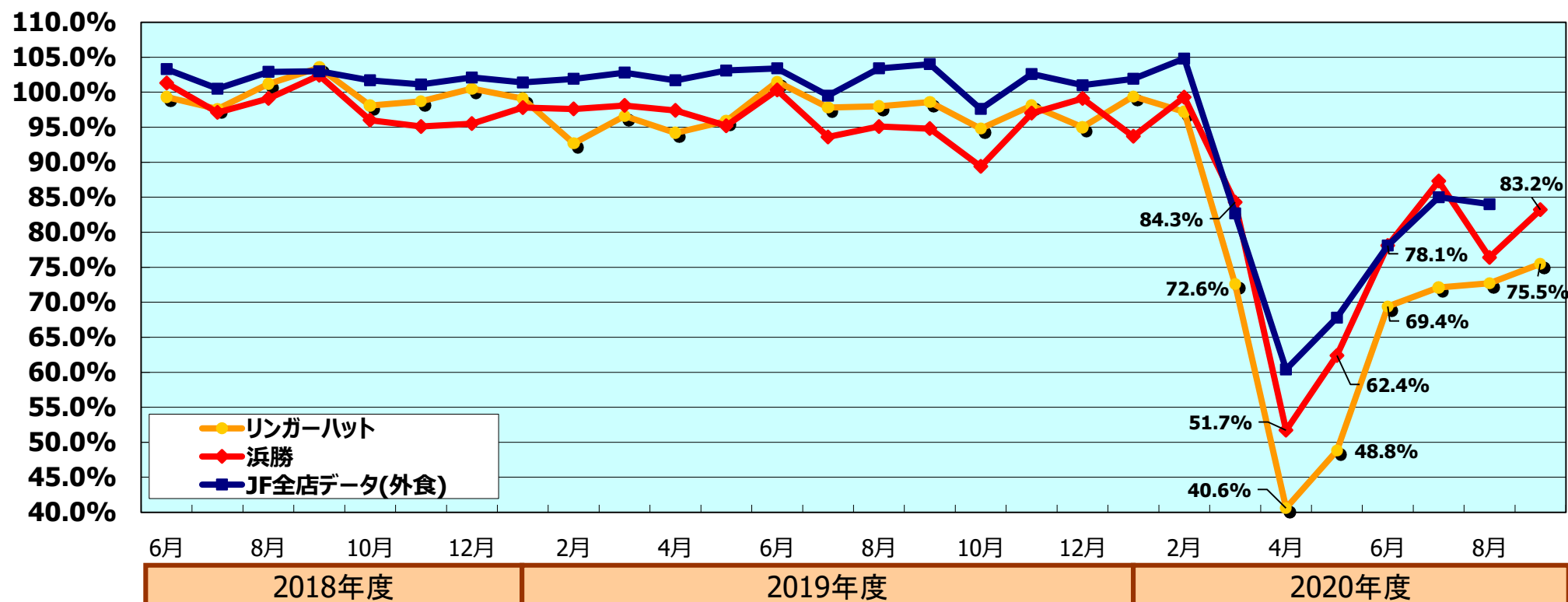
売上高傾向・・・グループ全店舗売上高の推移

- 2019年10月消費税増税以降伸びが鈍化、2月下旬以降新型コロナウイルスの影響で下降。緊急事態宣言が解除された6月以降は少しずつ売上は回復している。



既存店売上高・・・外食全体と当社の動向

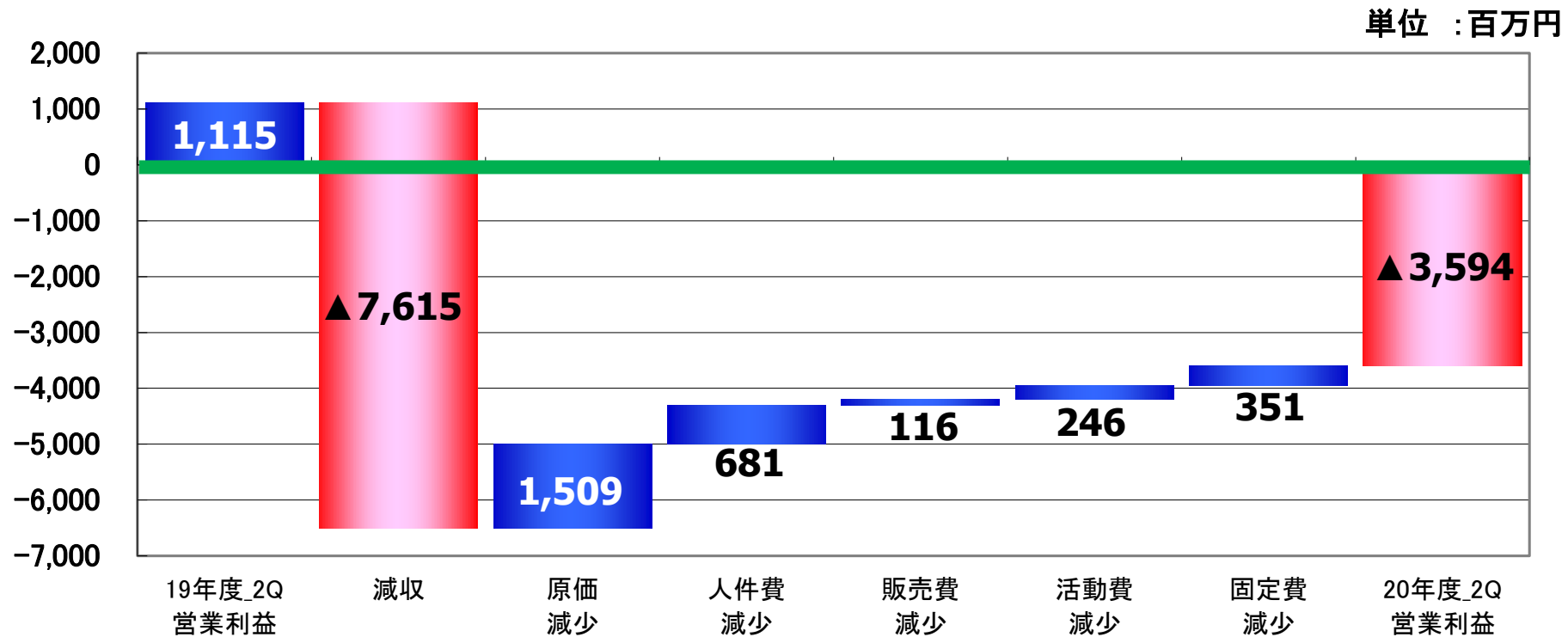
- 既存店売上高前年比 リンガーハット **63.1%**、濱かつ **73.6%**
 - 客数はリンガーハット 65.1%、濱かつ 75.5%、客単価はリンガーハット96.9%、浜勝97.5%
 - 3月以降は新型コロナウイルス感染症対策で営業時間短縮・臨時休業をおこなった。QSC(クオリティ、サービス、クリンリネス)向上・新商品の販売促進・テイクアウト、デリバリーの拡充により売上回復を目論む。



外食データ出所: 日本フードサービス協会: JFデータ(外食)は全店比較

経費分析・・・前年同期比

- 営業利益は前期比 4,709百万円減少した。(営業利益率 前期4.7%)
- 原価率は、売上減少による製造労務費比率・製造経費比率・運賃比率上昇と休業・営業短縮時の材料ロスの影響で38.1%となった。(前期比+5.9ポイント)
- 販管費計は 1,396百万円減少したが、販管費率は84.2%(前期比+21.1ポイント)となった。
人件費率は44.6%(前期比+11.4ポイント)、固定比率は賃借料の減額はあったが20.6%(前期比+5.1ポイント)となった。



特別損益の内容

- 店舗退店、店舗改装、減損等により、特別損失を1,771百万円計上。

（新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、当期において退店の意思決定を行った店舗及び収益性の低下が見られる店舗に係る減損損失として上半期で1,625 百万円を計上した）

単位：百万円

主な特別利益	金 額	内 容
固定資産売却益	15	
主な特別損失	金 額	内 容
減損損失	1,625	店舗設備
閉店損失引当金繰入額	84	退店、退店決定店舗
固定資産除却損	35	改装時設備入替等

キャッシュ・フロー(前年同期比較)

- 万全な運転資金の確保及び財政基盤の安定性向上のために資金調達を実施した。

単位: 百万円

区分	前年同期	当期	増減額
営業キャッシュ・フロー	1,247	△2,604	△3,852
投資キャッシュ・フロー	△1,966	△1,269	697
フリーキャッシュ・フロー	△719	△3,874	△3,154
財務キャッシュ・フロー	1,276	5,060	3,784
現金等に係る換算差額	2	6	4
現金及び現金同等物の増加・減少(△)額	559	1,192	633
現金及び現金同等物の期首残高	1,431	2,208	777
現金及び現金同等物の期末残高	1,991	3,401	1,410

セグメント情報

- ちゃんぽん事業、とんかつ事業共に減収減益となった。
- 営業損失は、ちゃんぽん事業 **3,142**百万円(前期比 **▲3,832**百万円)
とんかつ事業 **508**百万円(前期比 **▲784**百万円)

ちゃんぽん事業(リンガーハット)

単位: 百万円

	2021年2月期 第2四半期	前年同期 実績	増減
売上高	12,415	18,470	▲6,054
営業費用	15,558	17,780	▲2,222
営業利益	△3,142	689	▲3,832
営業利益率	—	3.7%	—

とんかつ事業(濱かつ・とんかつ大学・卓袱浜勝)

単位: 百万円

	2021年2月期 第2四半期	前年同期 実績	増減
売上高	3,630	5,192	▲1,561
営業費用	4,139	4,916	▲777
営業利益	△508	275	▲784
営業利益率	—	5.3%	—

2021年2月期 計画

2021年2月期 通期予想

- 現状のコロナ禍が継続する前提で、第3四半期及び第4四半期合計の既存店売上高前年比を80%で想定し算出しております。なお、当予想は今後の新型コロナウイルス感染症の状況によっては大きく変動する可能性があります。今後、開示すべき重要な事項が発生した場合には、速やかに業績への影響を開示する予定であります。

単位：百万円

	2020年2月期 通期実績	構成比	2021年2月期 通期計画	構成比	前期差	前期比
総売上高	55,311	—	38,700	—	△16,612	70.0%
売上高	47,279	100.0%	33,400	100.0%	△13,879	70.6%
営業利益	1,554	3.3%	△5,600	—	△7,154	—
経常利益	1,460	3.1%	△5,700	—	△7,160	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△210	—	△8,700	—	△8,489	—

2021年2月期 出店計画

(単位: 店舗)

	区分	前期実績	上半期	下半期	通期
リンガーハット	直営	24	7	2	9
	FC	6	3	3	6
	海外	4	1	0	1
	小計	34	11	5	16
濱かつ	直営	1	0	0	0
	FC	0	0	0	0
	海外	0	0	0	0
	小計	1	0	0	0
計	直営	25	7	2	9
	FC	6	3	3	6
	海外	4	1	0	1
	小計	35	11	5	16

- 上半期は11店舗(国内10店、海外1店)を出店し、31店舗退店した。下半期は5店舗を計画。さらに、収益改善が見込めない店舗の退店等により事業の収益性を改善してまいります。

2021年2月期(第57期) リンガーハットグループ戦略の進捗状況

第57期経営方針

<今期スローガン>

- 全員参加で、更なる成長を目指そう

<今期経営方針>

- 月例会を徹底し、お客さまを増やそう
- 現地・現物・現実で、改善のスピードを上げよう
- 自ら考え行動する人財を育成しよう

【トピックス①-1】コロナ禍の中での生き残りをかけて・・。

● 営業面について

- 減損損失を計上した不採算店舗の整理を順次進める。
 - ーリンガーハット自社競合・高賃料店舗
 - ー濱かつ 東日本地区店舗（関東圏とんかつモデル構築は継続：とんかつ大學）
 - ー卓袱浜勝銀座本店
- 新商品の販売促進。
- スマートフォンによる事前オーダー・事前決済システム導入や出前代行サービス対応可能店舗を順次拡大。
- テイクアウト専用ちゃんぽん麺や新型テイクアウト容器を投入し既存店舗売上の底上げを図る。

【トピックス①-2】コロナ禍の中での生き残りをかけて・・。

● 営業面について(その2)

- ロードサイド新モデル(新デザイン、「新しい生活様式」対応、中食対応)を構築する。
- テイクアウト及びデリバリー専門業態を開発する。
- 海外事業の見直し(東南アジア、アメリカ事業)。
- 富士小山工場に外販向けラインを新設し、外販事業を拡大する。
- 冷凍商品＋生餃子＋野菜(素材)などあらゆる角度から外販商品を開発し、店舗網を活用した販売システムを構築する。

【トピックス①-3】コロナ禍の中での生き残りをかけて・・。

● 経費面について

- 売上規模に合わせた店舗作業時間管理の強化（モデル時間管理）。
- 社内派遣制度を活用した人財の活用と残業時間の低減。
- オンライン会議を活用した出張・会議体の抑制。
- 工場の自動化を推進し、品質アップと原価低減を図る。
- 物流コスト及び保管コストを低減する。
- 本部業務の見直し（業務基準書変更）と組織変更による本部要員の削減を図る。
- 人事制度改定によるジョブローテーションの仕組みを構築する（人財育成）。

【トピックス①-4】コロナ禍の中での生き残りをかけて・・・。

● 資金面について

- 金融機関等との緊密な連携関係のもと、コミットメントライン契約を締結及び当座貸越契約等で十分な資金調達環境を整えており、財務基盤の安定化を図りつつ、収益構造改善に努めてまいります。

● その他（デジタル化推進）

- 自動発注システム導入による店舗業務の効率化。
- 日々決算導入による店舗・工場のスピード対応。
- 工場出荷品のデジタル化によるムダ・むだの排除。
- 全部門（営業・生産・本部）の管理業務を自動化。

【トピックス②】(働き方改革)Store Support「社内派遣」制度

目的

店舗人員不足や労働環境を改善し、従業員とお客さま満足度を向上させる

営業部社員

残業低減・公休取得
連続休暇・人不足減

働き方改革

適財適所
働き方の選択

- 休職者
- 介護・育児
- 意欲低下等

離職低減



職場改善

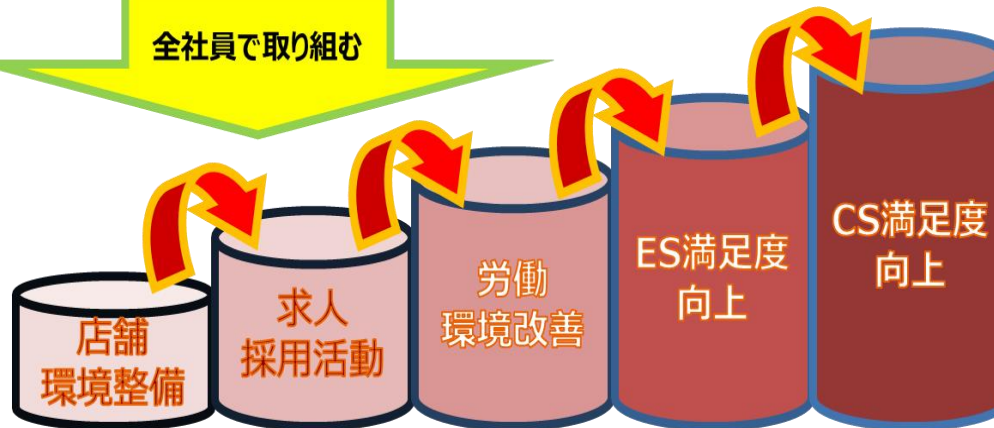
ストアサポート

現サポートスタッフ

- ・新入社員 ⇒ 店長昇進課題中
- ・育児勤務者 ⇒ 産休休職中
- ・離職希望者 ⇒ AOC事後課題中
- ・休職復帰者 ⇒ エリア長勉強中

サポートするだけでなく、
それぞれがモチベーション向上へ

全社員で取り組む



制度のエリア拡大

下期より営業部所属へ変更
西日本事業部に展開

【トピックス③-1】(働き方改革)女性活躍推進

- 全ての社員が、安心してイキイキと働き続けられるリンガーハットへ



- メンター制度の強化と実施
離職率低下・モチベーションUP
- ウーマンズネットワークの構築
各エリアにて営業部主導にて開催

1. 新入社員の定着

→3年離職率を低下

2. 家庭との両立

→ライフスタイルに合わせた働き方を選択

3. やりがいを感じて働く人を増やす

→高い目標を目指せる人財育成

【トピックス③-2】(働き方改革)女性活躍推進

- ～女性が個々の能力を発揮して長く活躍できる環境整備の実現～



	女性 役員数	女性 管理職数	女性 社員比率	女性の 退職率	女性店長数 (パート店長含む)
目標 2023年3月	2名	15% (9名)	20% (106名)	10%以内	100名
現状 2020年3月～ 2020年8月現在	1名	6.3% (4名)	16.3% (93名)	0%	86名
2014年2月	0名	1.6% (1名)	14.2%	13.2%	47名

【トピックス④】アメーバ経営(全員参加経営)の深化と業務標準化

- (全員参加型) 月例会を実施し、従業員の意識を変える。
 - － 月例会で出たアイデアなどを、「提案制度」を活用し、仕事のやり方を変え続ける
 - － 業務を整理・整頓し、標準化を推進する(問題発見と改善提案により現場の工夫を成果に繋げる)

事前準備

理想的な姿の共有化

主役は参加者

振り返り

責任者と事前打合せ



人財直轄表・重点項目シート



先月の振り返り



リングラム(店舗マニュアル)
・提案制度の確認



GD(グループディスカッション)



取り組み事項を決める



責任者と反省会



月例会フィードバックシート

月例会フィードバックシート		
参加日	場所	作成者
2023年10月10日	店舗	佐藤
作成目的: フィードバック活動の目的、対象者、実施の目的・期待を明確にする。(※チェックシート)		
1. 評価項目		
① 参加者の積極性	② 参加者の発言の質	③ 参加者の発言の量
④ 参加者の発言の長さ	⑤ 参加者の発言の回数	⑥ 参加者の発言のタイミング
⑦ 参加者の発言の方向性	⑧ 参加者の発言の目的	⑨ 参加者の発言の成果
⑩ 参加者の発言のまとめ	⑪ 参加者の発言の整理	⑫ 参加者の発言の共有
⑬ 参加者の発言の活用	⑭ 参加者の発言の改善	⑮ 参加者の発言の推進
⑯ 参加者の発言の継続	⑰ 参加者の発言の習慣化	⑱ 参加者の発言の定着
⑲ 参加者の発言の活用	⑳ 参加者の発言の改善	㉑ 参加者の発言の推進
㉒ 参加者の発言の継続	㉓ 参加者の発言の習慣化	㉔ 参加者の発言の定着

外販事業

リンガーフーズ株式会社(外販事業)

- 売上高は、目標1,300百万円に対し、今期1,575百万円を目論む。
 - － 生産能力をアップし事業拡大: 富士小山工場に外販ライン新設(2021年1月稼働予定)
 - － 直販(自社オンライン・ネット)売上比率を上げる
 - － 量販店、カタログ販売及びパーツ販売の販路拡大
 - － コラボ・OEM先の開拓・販売拡大
 - － “メイドイン長崎”にこだわる! 安全・安心・高品質を謳う

リンガーハットオンラインショップ
<http://www.rhk-shopping.jp/>



リンガーハット事業

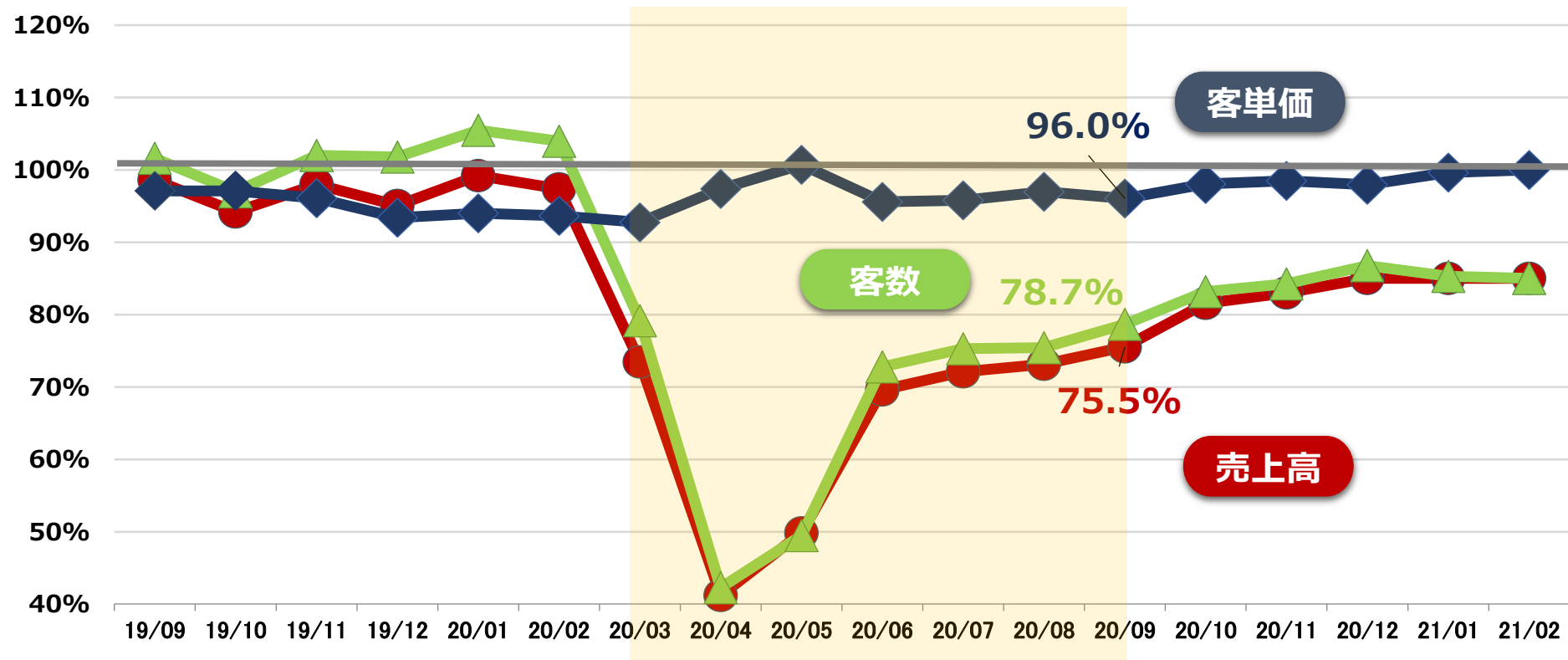
ちゃんぽん事業（リンガーハット）

単位：百万円

	2021年2月期 第2四半期	前年同期 実績	増減
売上高	12,415	18,470	▲6,054
営業費用	15,558	17,780	▲2,222
営業利益	△3,142	689	▲3,832
営業利益率	—	3.7%	—

2021年2月期 売上の推移 (リンガーハット直営既存店)

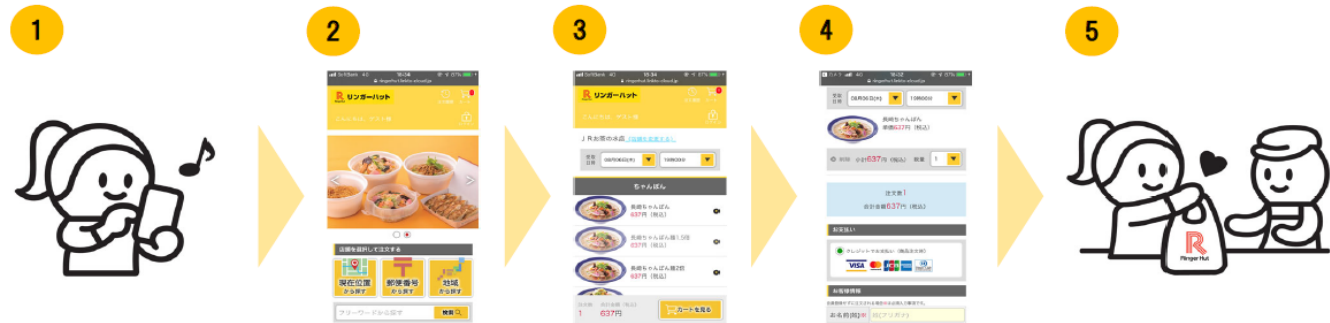
- 既存店前年比 第1四半期 売上高:55.1% 客数:57.2% 客単価:96.2%
第2四半期 売上高:71.7% 客数:74.6% 客単価:96.2%



(※2020年9月まで実績、2020年10月以降は着地見込みで記載)

「テイクアウト専用モバイルオーダー」の導入

- 2020年9月より、リンガーハット・濱かつとも「テイクアウト専用・モバイルオーダー」を導入！
フードコート店舗にも順次導入を予定。



▲注文ページ QR コード

TO動画をデジタル告知で訴求



「テイクアウト商品」の販売拡大



#おうちで
リンガーハット

※各店舗でも販売しております。詳しくは各店舗にお問い合わせください。
※一部店舗・期間限定のメニューもございます。

テイクアウトメニュー

長崎ちゃんぽん 590円+税 (税込637円)	長崎うどん 620円+税 (税込669円)
野菜たっぷり ちゃんぽん 740円+税 (税込799円)	野菜たっぷり うどん 750円+税 (税込810円)
ピリカラ ちゃんぽん 650円+税 (税込702円)	太めんうどん 750円+税 (税込810円)
小さいちゃんぽん 450円+税 (税込486円)	小さいうどん 450円+税 (税込486円)
減塩・長崎ちゃんぽん 640円+税 (税込691円)	野菜たっぷり食べるスープ 700円+税 (税込756円)
薄皮ぎょうざ 5個 250円+税(税込270円) 10個 500円+税(税込540円)	半チャーハン 260円+税 (税込280円)

※各店舗にて販売。一部店舗・期間限定のメニューもございます。

テイクアウトメニュー

限定メニュー

薄皮ぎょうざ 500円	ちびっこ丼 420円
ぎょうざたっぷり 食べるスープ 990円	リンガーオードブル 1490円
長崎ちゃんぽん 637円	長崎うどん 669円
野菜たっぷりちゃんぽん 799円	野菜たっぷりうどん 810円
小さいちゃんぽん 486円	小さいうどん 486円
野菜たっぷり食べるスープ 756円	半チャーハン 280円
薄皮ぎょうざ 5個 270円 10個 540円	

※各店舗にて販売。一部店舗・期間限定のメニューもございます。

テイクアウトぎょうざ限定企画
ぎょうざ10個以上ご注文の場合

特盛り割り

でのご注文が、断然お得です！

ぎょうざ10個で 通常550円(税込) 100円お得! 450円
ぎょうざ15個で 通常830円(税込) 200円お得! 630円
ぎょうざ20個で 通常1,100円(税込) 300円お得! 800円

TAKE-OUT お持ち帰りメニュー
- 店舗・期間限定 -

お得な! **500円** +税

長崎ちゃんぽん 500円+税	長崎うどん 500円+税
まぜ辛めん 500円+税	薄皮ぎょうざ(12個) 500円+税
半チャーハン(5個) 500円+税	半チャーハン(10個) 500円+税

※他の商品もお持ち帰りできますので、詳しくは店のお伝え下さい。

お家でもリンガーハット!

今だけ
最大 **3個 224円** お得!
1,000円 +税
組み合わせ自由

冷凍長崎ちゃんぽん 408円+税
冷凍長崎うどん 408円+税
冷凍ぎょうざ(12個) 315円+税

ご注文はスタッフまでお声かけください ※上記キャンペーンは店舗限定です

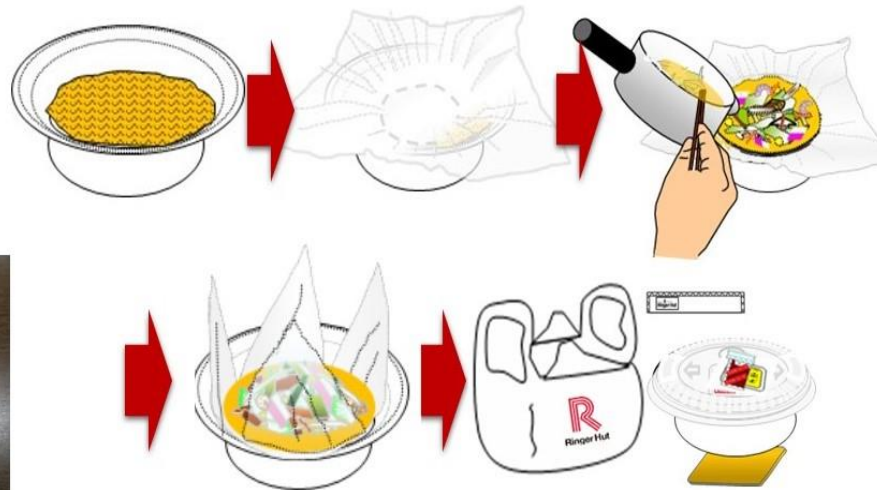
冷凍商品は冷蔵でもお召し上がりいただけます <https://www.rhk-shopping.jp/> おうちでリンガーハット

「テイクアウト容器」変更と「テイクアウト専用麺」の開発

ちゃんぽん類



皿うどん類



伸びにくい麺（TO用の麺）



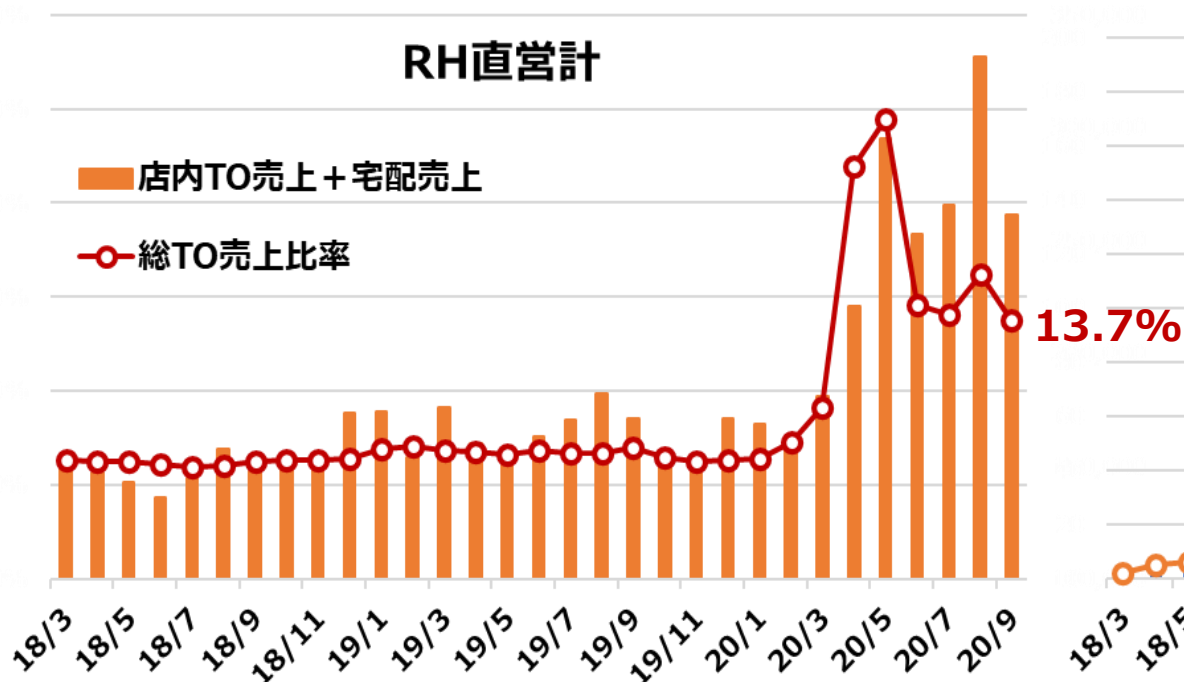
テイクアウトの売上増に対して、店舗での商品梱包の手間やお客様が持ち帰られる際の、汁がこぼれる等のリスクを改善するために、現時点で考えられる最良の容器に変更。

ちゃんぽん麺が伸びてしまう事への対策として「伸びにくい麺」を開発！11月から順次展開。

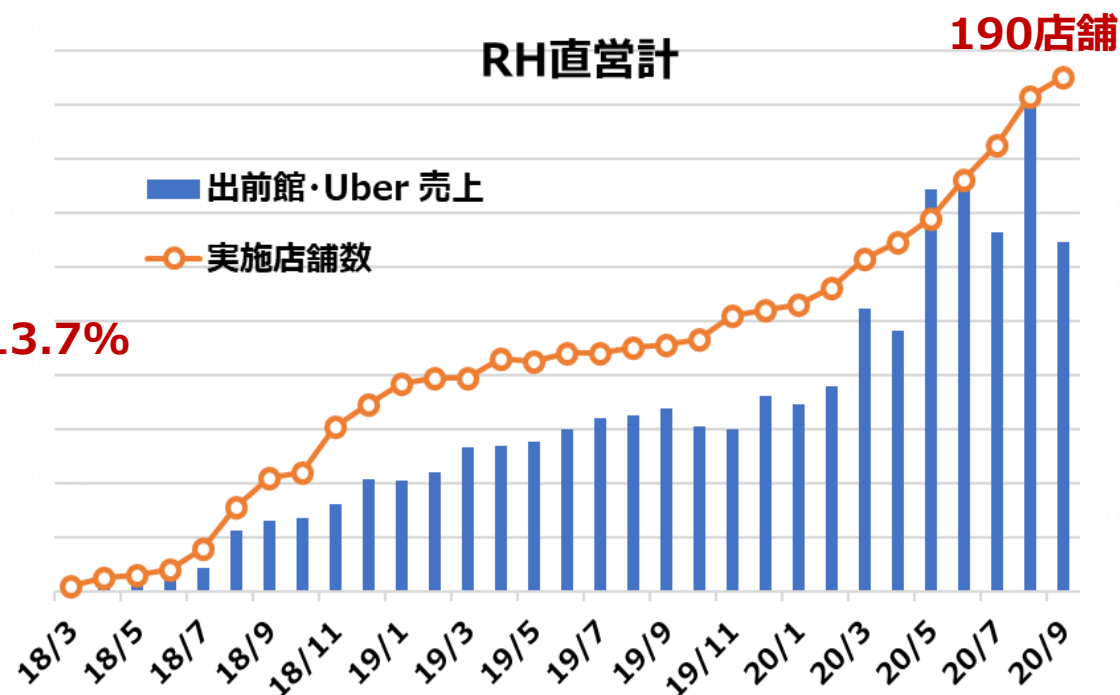
「店内テイクアウト商品」・「宅配」売上推移

- コロナ禍での外食控えも影響して、テイクアウト売上は好調に推移。9月実績:261百万円 (TO比率:13.7%) 「出前館」・「Uber Eats」などを利用した宅配対応店舗は、20年9月時点で190店舗(9月販売額45百万円)。

「テイクアウト商品」売上推移



「宅配」実施店舗数と売上推移



商品の品質アップ

「国産青ネギ」を「国産インゲン」に変更
～9月20日（日）より順次変更～



インゲンは緑黄色野菜に分類され、皮膚や粘膜を健康に保ち、免疫力を高める作用のあるカロテンを豊富に含んでいます。

また、骨を丈夫にする効果が期待されるビタミンK、疲労回復や脂質の代謝を助けてくれるビタミンB群などだけでなくカリウムなどのミネラルや食物繊維も含まれている栄養価の高い食材です。

「国産グリーンアスパラガス」



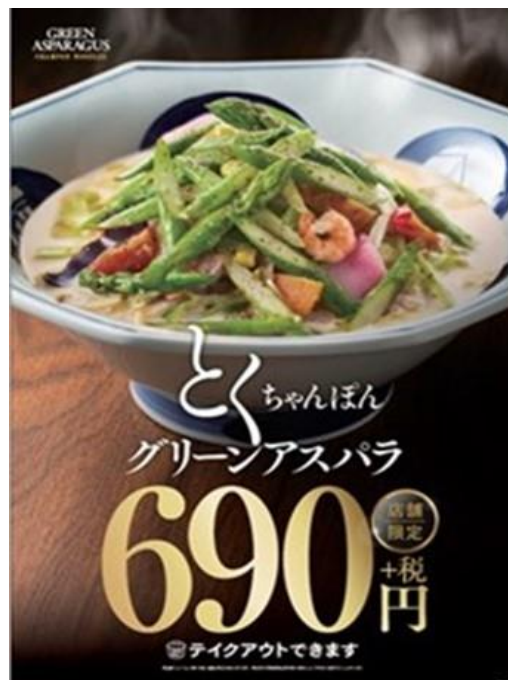
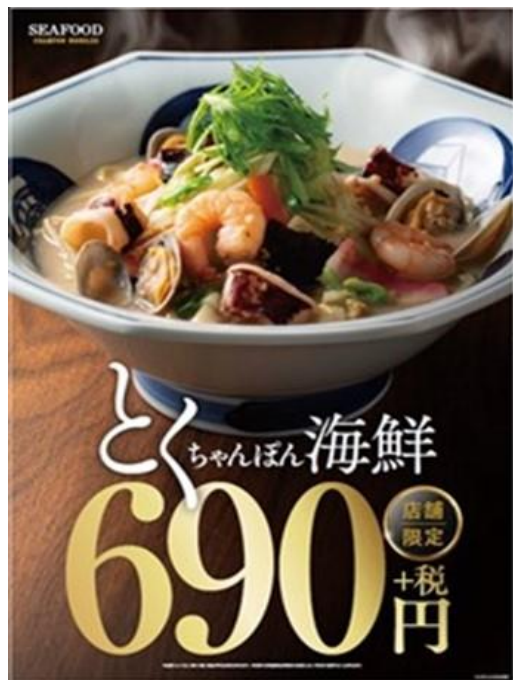
「国産パクチー」



「北海道産コーン」

戦略メニュー「とくちゃんぽん」の販売

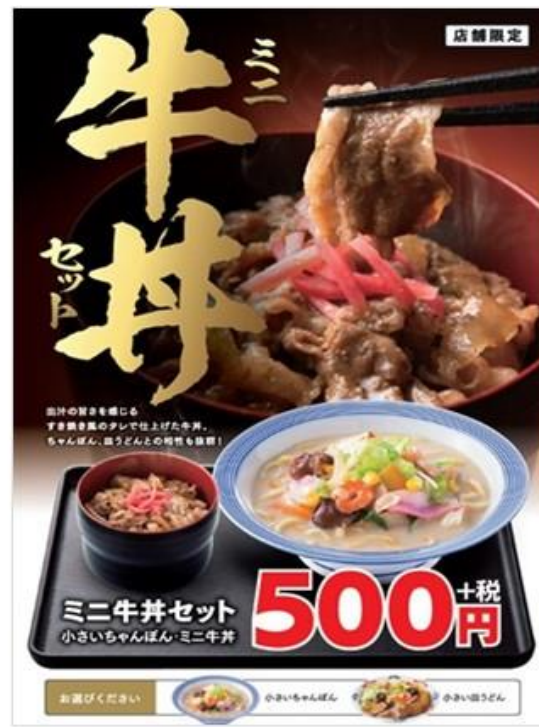
- 厳選素材を使用した、特別なちゃんぽん。期間限定・店舗限定で様々な「とくちゃんぽん」を「戦略メニュー」として展開。



※「とくちゃんぽん背脂とんこつ醤油」は10月8日からの「RH創業祭」で期間限定で全店販売！

低価格戦略メニューの販売

- 低価格でコスパに優れた特別なメニュー。立地特性・業態特性に応じたメニューを期間限定・店舗限定で「低価格戦略メニュー」として展開。



季節メニューの販売

- 四季ごとの季節商品を販売。春(あさり)・夏(冷やし)・秋(トムヤムクン)・冬(かき)

冷やしちゃんぽん



しゃ、かう、うま〜!

ピリ辛オイル 2度おいしい!

レギュラー めん2倍増量 100円増

冷やしちゃんぽん 小サイズ 500円+税 342kcal

冷やしちゃんぽん レギュラーサイズ 600円+税 525kcal

セット 薄皮ぎょうざ 5個セット 650円+税 541kcal

冷やしちゃんぽん(小サイズ)セット

スープに落花生を使用しています。アレルギー物質については、スタッフにお尋ねください。

トムヤムクンちゃんぽん



国産パクチー使用

ต้มยำกุ้ง

トムヤムクンちゃんぽん

レギュラーサイズ 690円+税

小さいサイズ 550円+税

Aセット 240円 薄皮ぎょうざ5個

Bセット 150円 薄皮ぎょうざ3個

レギュラー めん2倍増量 100円増

テイクアウトできます!

かきちゃんぽん



かき

ちゃんぽん

練りゴマ入り味噌スープ

レギュラーサイズ 湯かき4個入 890円+税 750kcal

小さいサイズ 湯かき2個入 590円+税 460kcal

テイクアウトできます

A 薄皮ぎょうざ5個 240円+税

B 薄皮ぎょうざ3個 150円+税

C 薄皮ぎょうざ2個 100円+税

D 薄皮ぎょうざ1個 50円+税

リンガーハットの店舗展開(新規出店・改装計画)

- 今期出店は、FC含め国内15店舗を計画
 - － 前期契約済のショッピングセンターなどのフードコートと駅隣接立地に出店。
- 今期改装は、FC含め45店舗を計画(既存店投資は継続)

<国内直営店舗>

<新店>

56期:24店舗 ⇒ 57期: **9店舗**

<改装店舗>

56期:38店舗 ⇒ 57期: **29店舗**

※看板、ファサード・お色直し小改装を順次進める。



リンガーハット
川越U PLACE店(2020.06)



リンガーハット
みのおキューズモール店(2020.05)

浜勝事業

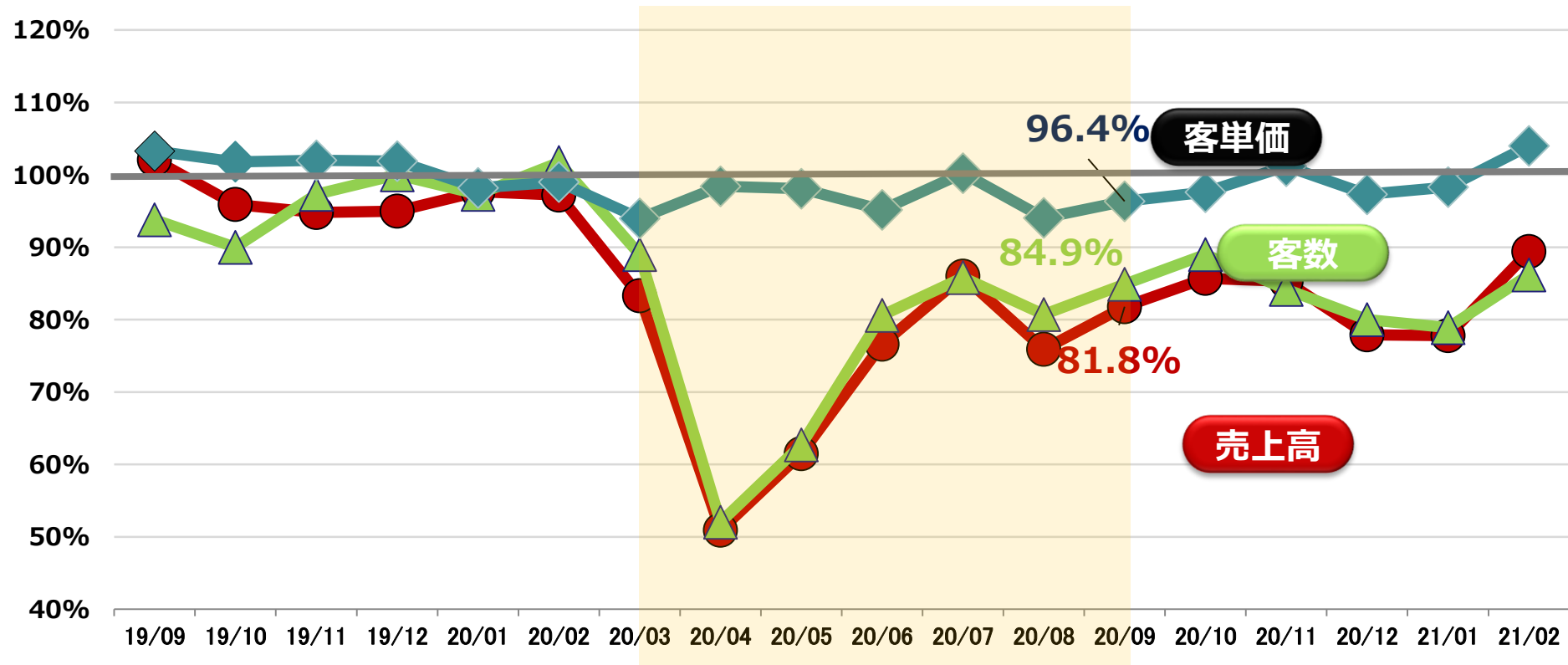
とんかつ事業（濱かつ・とんかつ大學・卓袱浜勝）

単位：百万円

	2021年2月期 第2四半期	前年同期 実績	増減
売上高	3,630	5,192	▲1,561
営業費用	4,139	4,916	▲777
営業利益	△508	275	▲784
営業利益率	—	5.3%	—

2021年2月期 売上の推移（濱かつ直営既存店）

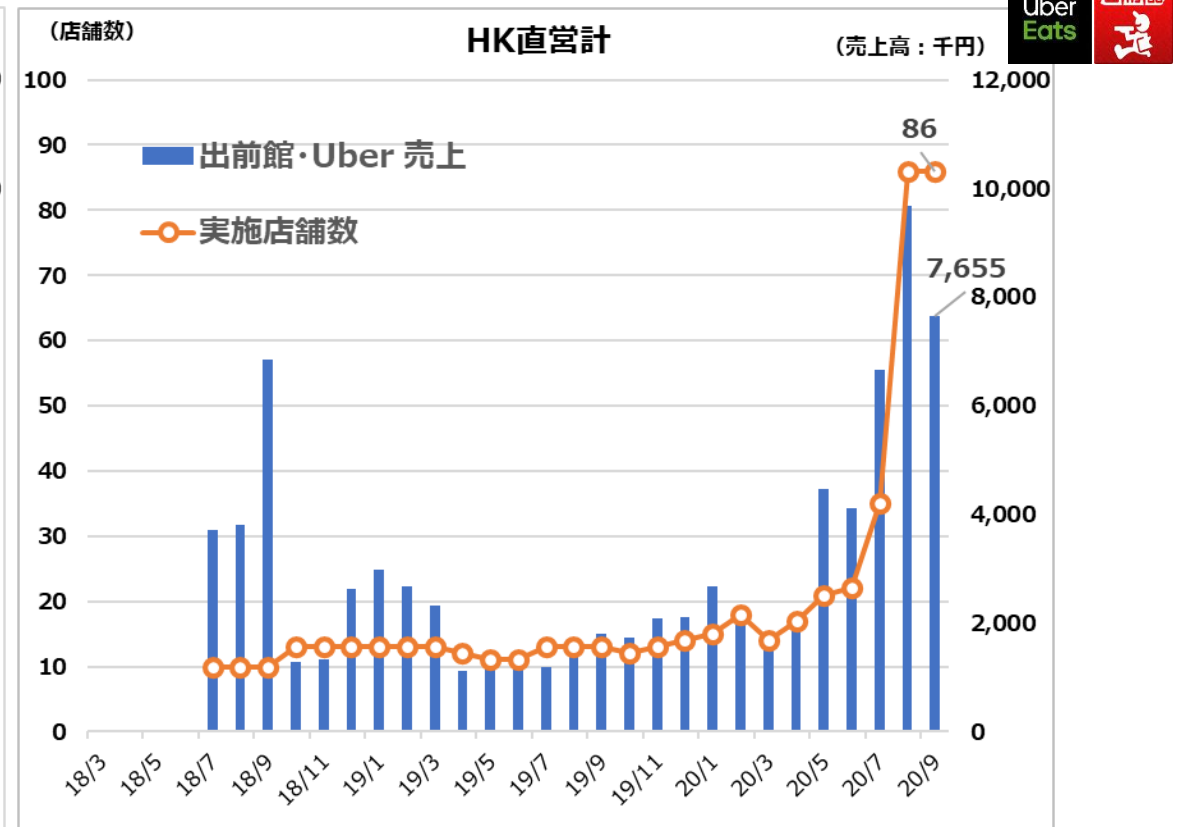
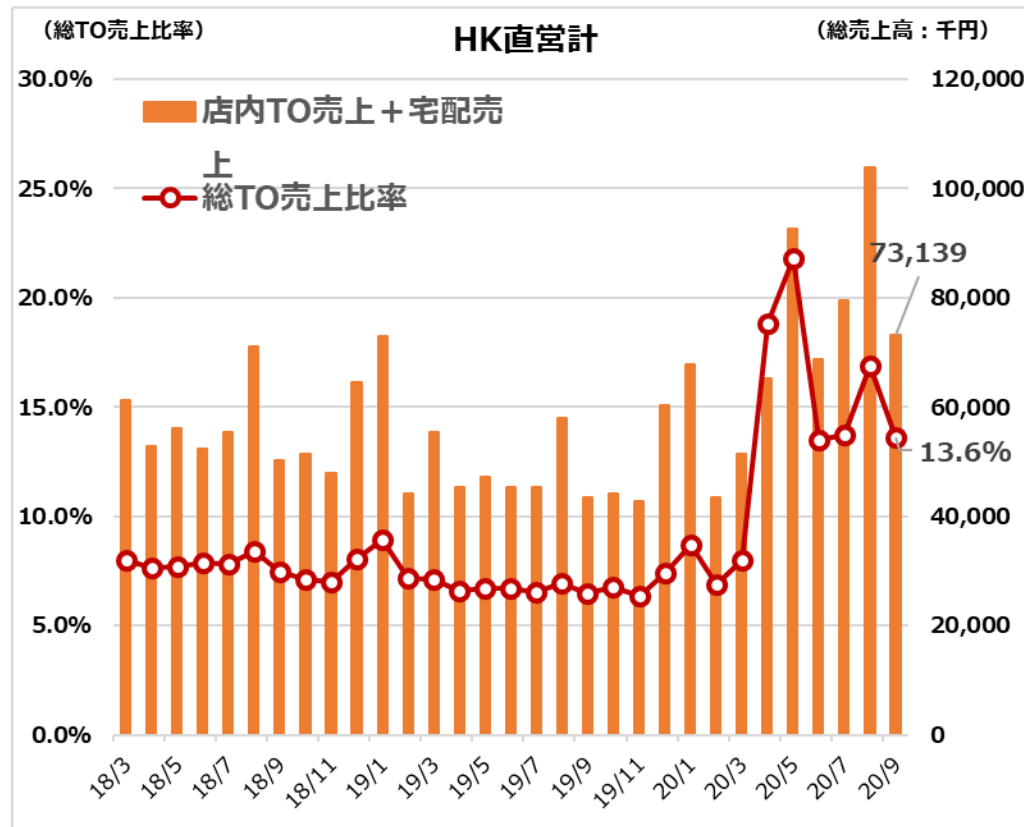
- 既存店前年比 第1四半期 売上高:65.2% 客数:67.9% 客単価:96.8%
第2四半期 売上高:79.5% 客数:82.4% 客単価:96.5%



(※2020年9月まで実績、2020年10月以降は着地見込みで記載)

「店内テイクアウト商品」・「宅配」売上推移

- 9月実績: 73百万円 (TO比率: 13.6%) 「出前館」・「Uber Eats」などを利用した宅配対応店舗は、20年9月時点で38店舗 (9月販売額7.6百万円)。



季節メニューの販売

- 季節商品の販売強化。 春(重ねかつ)・夏(梅しそ)・秋冬(牡蠣ふらい)

重ねかつ



梅しそ



牡蠣ふらい



濱かつ「創業祭」の開催

- 濱かつ「創業祭」(第1弾)9月1日～7日(第2弾)10月19日～31日
テイクアウトにも対応とした「創業祭メニュー」を販売。

創業祭
2020年
9月1日(火)～9月7日(月)
7日間限定

1 **かつ尽くし1個購入で「チキンかつ2枚サービス」**

かつ尽くし 月 1,200円+税
かつ尽くし 星 1,800円+税
かつ尽くし 花 2,200円+税

2 **創業祭限定 1000円+税 メニュー** 店内飲食 or お持ち帰り

おうちで温めよう！
お持ち帰り
できます！

ローズかつ(90g)とエビフライ膳/弁当
ローズかつ(120g)膳/弁当

3 **限定サービス券の配布(先着2,000名様)**

期間中にご来店されたお客様に店内飲食 or テイクアウトのいずれかで
次回使える「サービス券」を配布致します。 ※一部テイクアウトの店舗がございません。

サービス券

創業祭 サービス券
有効期限 2020年11月30日(月)まで

お持ち帰り特典
かつ尽くし1個購入につき
唐揚げ2個サービス

■店内、お持ち帰りのいずれかで使用できます。■本券はご注文時に券へお渡し下さい。
■本券は現金との交換、重複の払い戻しはいたしません。■その他のサービス券との併用はでき
ません。■クーポンサイト・スマホアプリなどの連携はございません。■このお食事券は購
入翌日の上記期間までご利用いただけます。■上記期間を過ぎますとご利用いただけません
で誠に申し訳ございません。■一部テイクアウトの店舗がございません。

創業祭 サービス券
有効期限 2020年11月30日(月)まで

店内飲食特典
エビかつ1本または
オランダかつ1本

■店内、お持ち帰りのいずれかで使用できます。■本券はご注文時に券へお渡し下さい。
■本券は現金との交換、重複の払い戻しはいたしません。■その他のサービス券との併用はでき
ません。■クーポンサイト・スマホアプリなどの連携はございません。■このお食事券は購
入翌日の上記期間までご利用いただけます。■上記期間を過ぎますとご利用いただけません
で誠に申し訳ございません。■一部テイクアウトの店舗がございません。

創業祭 第二弾
2020年10月19日(月)～10月31日(土)

**お持ち帰り
できます！**
一部テイクアウトのない店舗がございます。

ローズとヒレかつ膳/弁当
通常価格 1,490円+税
1,290円(税込)

お持ち帰りの場合
ローズとヒレかつ弁当
+
エビフライ付き

店内ご利用の場合
ローズとヒレかつ膳
+
デザート付き

**創業祭
限定
価格**

レシート告知

10月19日(月)～10月31日(土)まで

創業祭第二弾

「ローズとヒレかつ膳/弁当」
通常価格 1,490円+税
1,290円(税込)

・店内ご利用の場合はデザート付・お持ち帰りの場合はエビフライ付

海外事業

海外事業の展開

東南アジア、米国で13店舗を展開



- 各国の事業状況を精査し、黒字化体質を創る。
 - － 今期は、ベトナム1店舗出店。各国ともモデル店舗をつくり、業態を確立させる。
 - － アジアの拠点をタイとし、早期黒字化を目指す。米国事業は今期中に再精査。



イオンモール タンフーセラドン店
(ベトナム)

Data File

2021年2月期 第2四半期

- 目次
1. 純既存店売上高・客数・客単価の前期比の推移
 2. 出店形態別店の店舗数の推移(全店)
 3. 出店形態別店の店舗数の推移(リンガーハット)
 4. 出店形態別店の店舗数の推移(浜勝・卓袱浜勝)
 5. 設備投資の推移

1. 純既存店売上高・客数・客単価の前期比推移

①売上高

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	累計
リンガーハット	20年2月期	96.6	94.2	95.9	101.5	97.8	98.0	98.6	94.8	98.1	95.0	99.4	97.2	97.2
	21年2月期	72.6	40.6	48.8	69.4	72.1	72.7	75.5						64.8
濱かつ	20年2月期	98.1	97.4	95.2	100.3	93.6	95.1	94.8	89.4	97.0	99.1	93.7	99.3	96.0
	21年2月期	84.3	51.7	62.4	78.1	87.3	76.4	83.2						74.9
卓袱浜勝	20年2月期	88.8	101.4	100.2	102.5	88.8	86.8	75.1	93.9	93.5	86.0	100.1	76.1	91.1
	21年2月期	45.0	4.7	5.7	22.7	28.9	31.9	48.0						25.7
全社	20年2月期	96.9	94.9	95.7	101.2	96.9	97.3	97.7	93.6	97.9	95.8	98.1	97.5	96.9
	21年2月期	74.8	42.6	51.3	70.9	74.9	73.3	76.9						66.7

②客数

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	累計
リンガーハット	20年2月期	94.0	92.8	93.7	99.8	97.2	98.8	101.2	97.3	101.7	100.4	104.3	102.6	98.6
	21年2月期	77.5	41.5	48.1	72.1	74.6	74.1	77.9						66.9
濱かつ	20年2月期	95.2	94.4	92.3	96.4	92.2	91.3	93.0	88.9	96.5	98.8	96.2	100.4	94.6
	21年2月期	88.6	52.0	62.5	80.6	86.0	80.5	85.3						76.8
卓袱浜勝	20年2月期	91.2	99.6	95.4	96.7	84.8	86.3	76.4	90.0	91.2	85.0	93.9	76.4	89.0
	21年2月期	49.1	7.2	11.2	39.1	44.3	44.7	58.4						34.9
全社	20年2月期	94.1	93.0	93.5	99.3	96.4	97.6	99.9	96.1	100.9	100.2	103.0	102.2	97.9
	21年2月期	79.1	42.8	50.0	73.2	76.1	75.0	78.9						68.2

③客単価

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	累計
リンガーハット	20年2月期	102.8	101.5	102.3	101.7	100.7	99.2	97.4	97.4	96.5	94.6	95.3	94.8	98.7
	21年2月期	93.7	97.9	101.4	96.3	96.6	98.1	96.9						96.9
濱かつ	20年2月期	103.1	103.2	103.2	104.0	101.5	104.2	101.9	100.5	100.4	100.3	97.4	98.9	101.6
	21年2月期	95.1	99.4	99.8	96.8	101.5	94.9	97.5						97.5
卓袱浜勝	20年2月期	97.4	101.8	105.0	106.0	104.7	100.7	98.2	104.3	102.6	101.2	106.6	99.6	102.3
	21年2月期	91.7	65.5	50.9	58.0	65.2	71.4	82.2						73.7
全社	20年2月期	102.9	102.0	102.4	102.0	100.5	99.7	97.8	97.5	97.0	95.7	95.2	95.4	99.0
	21年2月期	94.6	99.4	102.6	96.8	98.4	97.8	97.5						97.7

2. 出店形態別の店舗数の推移(全店)

出店形態別の状況(FC店含む)

年度		2016.2期			2017.2期			2018.2期			2019.2期			2020.2期			2020.8期		
出店形態		増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末
九州・中国・四国地区	ロードサイド(郊外型)		▲ 4	199		▲ 4	195	2	▲ 11	186		▲ 5	181		▲ 3	178		▲ 4	174
	SC内フードコート等	5	▲ 1	76	13	▲ 1	88	4		92	9	▲ 3	98	8	▲ 1	105	2	▲ 2	105
	ビルイン(都心型)		▲ 2	10	1		11			11	2	▲ 1	12			12	2		14
		5	▲ 7	285	14	▲ 5	294	6	▲ 11	289	11	▲ 9	291	8	▲ 4	295	4	▲ 6	293
関東・東海地区	ロードサイド(郊外型)	1	▲ 11	95	2	▲ 1	96		▲ 8	88		▲ 4	84			84		▲ 7	77
	SC内フードコート等	17	▲ 2	140	19	▲ 3	156	15	▲ 5	166	23	▲ 6	183	11	▲ 5	189	2	▲ 4	187
	ビルイン(都心型)	4	▲ 1	59	3	▲ 3	59	5	▲ 3	61	7	▲ 4	64	2	▲ 2	64	1	▲ 4	61
		22	▲ 14	294	24	▲ 7	311	20	▲ 16	315	30	▲ 14	331	13	▲ 7	337	3	▲ 15	325
関西・中京地区	ロードサイド(郊外型)			25		▲ 1	24		▲ 1	23	1	▲ 1	23			23		▲ 1	22
	SC内フードコート等	16		65	13	▲ 2	76	13	▲ 1	88	8	▲ 2	94	7	▲ 3	98	3	▲ 3	98
	ビルイン(都心型)	1		5	1		6			6	2		8	1		9		▲ 1	8
		17	0	95	14	▲ 3	106	13	▲ 2	117	11	▲ 3	125	8	▲ 3	130	3	▲ 5	128
東北・北海道地区	ロードサイド(郊外型)			1			1			1			1			1			1
	SC内フードコート等	6		25	6		31	1	▲ 3	29	6	▲ 2	33	2		35		▲ 1	34
	ビルイン(都心型)			0			0			0			0			0			0
		6	0	26	6	0	32	1	▲ 3	30	6	▲ 2	34	2	0	36	0	▲ 1	35
海外	ロードサイド(郊外型)			1			1			1			1			1			1
	SC内フードコート等	5		9	1		10	4	▲ 3	11	1	▲ 2	10	3	▲ 3	10	1	▲ 2	9
	ビルイン(都心型)		▲ 1	1			1	2		3	3		6	1	▲ 1	6		▲ 2	4
		5	▲ 1	11	1	0	12	6	▲ 3	15	4	▲ 2	17	4	▲ 4	17	1	▲ 4	14
合計	ロードサイド(郊外型)	1	▲ 15	321	2	▲ 6	317	2	▲ 20	299	1	▲ 10	290	0	▲ 3	287	0	▲ 12	275
	SC内フードコート等	49	▲ 3	315	52	▲ 6	361	37	▲ 12	386	47	▲ 15	418	31	▲ 12	437	8	▲ 12	433
	ビルイン(都心型)	5	▲ 4	75	5	▲ 3	77	7	▲ 3	81	14	▲ 5	90	4	▲ 3	91	3	▲ 7	87
		55	▲ 22	711	59	▲ 15	755	46	▲ 35	766	62	▲ 30	798	35	▲ 18	815	11	▲ 31	795
うち直営店舗数				505			541			544			576			594			578
うちFC店舗数				206			214			222			222			221			217

3. 出店形態別の店舗数の推移(リンガーハット・SOBAYA)

出店形態別の状況(FC店含む)

年度	出店形態	2016.2期			2017.2期			2018.2期			2019.2期			2020.2期			2020.8期		
		増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末
九州・中国・四国地区	ロードサイド(郊外型)		▲ 3	129		▲ 3	126	2	▲ 10	118		▲ 5	113		▲ 3	110		▲ 3	107
	SC内フードコート等	5	▲ 1	60	13	▲ 1	72	4		76	6	▲ 1	81	8	▲ 1	88	2	▲ 2	88
	ビルイン(都心型)		▲ 2	7	1		8			8	2		10			10	2		12
		5	▲ 6	196	14	▲ 4	206	6	▲ 10	202	8	▲ 6	204	8	▲ 4	208	4	▲ 5	207
関東・東海地区	ロードサイド(郊外型)		▲ 10	92	1	▲ 1	92		▲ 8	84		▲ 4	80			80		▲ 5	75
	SC内フードコート等	17	▲ 2	130	18	▲ 3	145	14	▲ 3	156	18	▲ 2	172	10	▲ 4	178	2	▲ 1	179
	ビルイン(都心型)	2		56	3	▲ 2	57	4	▲ 3	58	6	▲ 4	60	2	▲ 2	60	1	▲ 4	57
		19	▲ 12	278	22	▲ 6	294	18	▲ 14	298	24	▲ 10	312	12	▲ 6	318	3	▲ 10	311
関西・中京地区	ロードサイド(郊外型)			25		▲ 1	24		▲ 1	23	1	▲ 1	23			23		▲ 1	22
	SC内フードコート等	15		62	13	▲ 2	73	13	▲ 1	85	8	▲ 2	91	7	▲ 3	95	3	▲ 3	95
	ビルイン(都心型)	1		5	1		6			6	2		8	1		9		▲ 1	8
		16	0	92	14	▲ 3	103	13	▲ 2	114	11	▲ 3	122	8	▲ 3	127	3	▲ 5	125
北陸・東北・北海道地区	ロードサイド(郊外型)			1			1			1			1			1			1
	SC内フードコート等	5		24	6		30	1	▲ 2	29	6	▲ 2	33	2		35		▲ 1	34
	ビルイン(都心型)			0			0			0			0			0			0
		5	0	25	6	0	31	1	▲ 2	30	6	▲ 2	34	2	0	36	0	▲ 1	35
海外	ロードサイド(郊外型)			1			1			1			1			1			1
	SC内フードコート等	4		7	1		8	3	▲ 3	8	1	▲ 2	7	3	▲ 3	7	1	▲ 2	6
	ビルイン(都心型)		▲ 1	1			1	2		3	3		6	1	▲ 1	6		▲ 2	4
		4	▲ 1	9	1	0	10	5	▲ 3	12	4	▲ 2	14	4	▲ 4	14	1	▲ 4	11
合計	ロードサイド(郊外型)	0	▲ 13	248	1	▲ 5	244	2	▲ 19	227	1	▲ 10	218	0	▲ 3	215	0	▲ 9	206
	SC内フードコート等	46	▲ 3	283	51	▲ 6	328	35	▲ 9	354	39	▲ 9	384	30	▲ 11	403	8	▲ 9	402
	ビルイン(都心型)	3	▲ 3	69	5	▲ 2	72	6	▲ 3	75	13	▲ 4	84	4	▲ 3	85	3	▲ 7	81
		49	▲ 19	600	57	▲ 13	644	43	▲ 31	656	53	▲ 23	686	34	▲ 17	703	11	▲ 25	689
	うち直営店舗数			412			448			452			482			500			490
	うちFC店舗数			188			196			204			204			203			199

年度	出店形態	2016.2期			2017.2期			2018.2期			2019.2期			2020.2期			2020.8期		
		増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末
	その他(SOBAYA・EVERYBOWL)							2		2	1	▲ 2	1			1			1

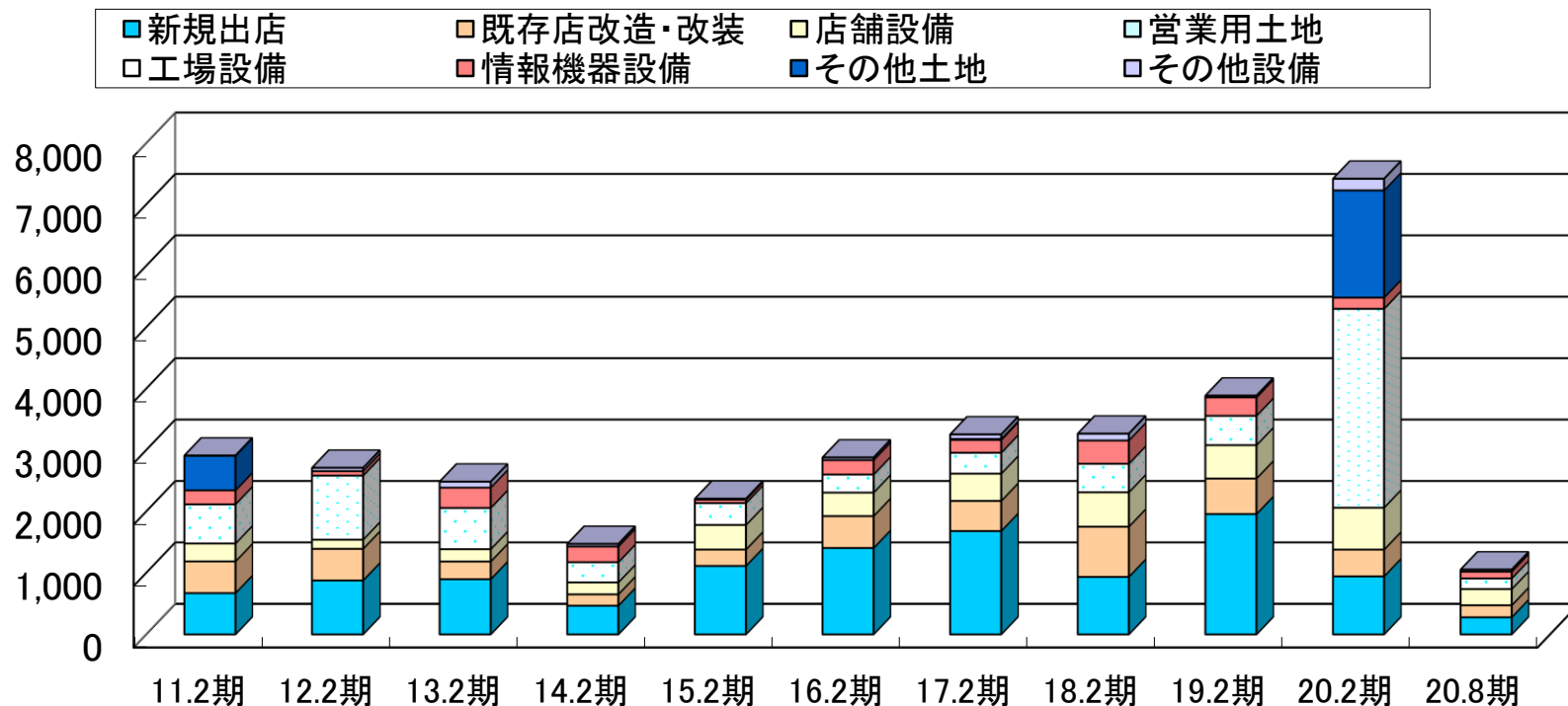
4. 出店形態別の店舗数の推移(濱かつ・卓袱浜勝・とんかつ大學)

出店形態別の状況(FC店含む)

年度	出店形態	2016.2期			2017.2期			2018.2期			2019.2期			2020.2期			2020.8期		
		増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末
九州・中国・四国地区	ロードサイド(郊外型)		▲ 1	69		▲ 1	68		▲ 1	67			67			67		▲ 1	66
	SC内フードコート等			16			16			16	2	▲ 1	17			17			17
	ビルイン(都心型)			3			3			3		▲ 1	2			2			2
	九州・中国・四国地区	0	▲ 1	88	0	▲ 1	87	0	▲ 1	86	2	▲ 2	86	0	0	86	0	▲ 1	85
関東・東海地区	ロードサイド(郊外型)	1	▲ 1	3	1		4			4			4			4		▲ 2	2
	SC内フードコート等			10	1		11		▲ 2	9		▲ 3	6		▲ 1	5			5
	ビルイン(都心型)	2	▲ 1	3		▲ 1	2			2			2			2			2
	関東・東海地区	3	▲ 2	16	2	▲ 1	17	0	▲ 2	15	0	▲ 3	12	0	▲ 1	11	0	▲ 2	9
関西・中京地区	ロードサイド(郊外型)			0			0			0			0			0			0
	SC内フードコート等	1		3			3			3			3			3			3
	ビルイン(都心型)			0			0			0			0			0			0
	関西・中京地区	1	0	3	0	0	3	0	0	3	0	0	3	0	0	3	0	0	3
北陸・東北・北海道地区	ロードサイド(郊外型)			0			0			0			0			0			0
	SC内フードコート等	1		1			1		▲ 1	0			0			0			0
	ビルイン(都心型)			0			0			0			0			0			0
	北陸・東北・北海道地区	1	0	1	0	0	1	0	▲ 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
海外	ロードサイド(郊外型)			0			0			0			0			0			0
	SC内フードコート等	1		1			1			1			1			1			1
	ビルイン(都心型)			0			0			0			0			0			0
	海外	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1
合計	ロードサイド(郊外型)	1	▲ 2	72	1	▲ 1	72	0	▲ 1	71	0	0	71	0	0	71	0	▲ 3	68
	SC内フードコート等	3	0	31	1	0	32	0	▲ 3	29	2	▲ 4	27	0	▲ 1	26	0	0	26
	ビルイン(都心型)	2	▲ 1	6	0	▲ 1	5	0	0	5	0	▲ 1	4	0	0	4	0	0	4
	合計	6	▲ 3	109	2	▲ 2	109	0	▲ 4	105	2	▲ 5	102	0	▲ 1	101	0	▲ 3	98
	うち直営店舗数			91			91			87			84			83			80
	うちFC店舗数			18			18			18			18			18			18

年度	出店形態	2016.2期			2017.2期			2018.2期			2019.2期			2020.2期			2020.8期		
		増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末	増加	減少	期末
	卓袱浜勝、とんかつ大學、六角浜かつ			2			2	1		3	6		9	1		10		▲ 3	7

5. 設備投資の推移



単位: 百万円

区分	11.2期	12.2期	13.2期	14.2期	15.2期	16.2期	17.2期	18.2期	19.2期	20.2期	20.8期
新規出店	672	879	899	468	1,115	1,407	1,683	936	1,960	945	279
既存店改造・改装	517	515	288	185	267	519	490	817	579	436	196
店舗設備	292	149	201	195	400	382	444	560	543	682	264
営業用土地	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
工場設備	637	1,043	672	329	356	294	340	465	478	3,239	173
情報機器設備	227	73	330	254	56	235	209	379	300	182	110
その他土地	563	-	0	0	0	0	16	0	1	1,746	0
その他設備	3	53	96	42	14	42	73	111	27	189	33
設備投資計	2,912	2,712	2,486	1,472	2,208	2,880	3,256	3,268	3,887	7,419	1,055
減価償却費	921	833	1,075	1,216	1,246	1,339	1,448	1,521	1,634	1,932	952



本資料に掲載されている業績の見通し等将来に関する情報は、現在入手可能な情報に基づいて当社経営陣が合理的と判断したものです。実際の業績は市場動向、経済情勢など様々な要因の変化により大きく異なる可能性がありますことをご承知おきください。

本資料に関する問い合わせは下記にお願いいたします。

TEL 03-5745-8611 管理部 IR担当