



2025 年 10 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社リンガーハット
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 佐々野 諸延
(コード番号 8200 東証プライム 福証)
問合せ先 執行役員 経理担当 峰松 浩一
(TEL. 03-5745-8611)

「リンガーハットグループ中期経営計画」の策定に関するお知らせ

当社は、2026 年度から 2028 年度までのグループの経営方針を示す中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

私たちグループを取り巻く環境は大きく変化しており、消費者のライフスタイルや外食市場の動向、そして社会貢献への期待はますます高まっています。この変化に柔軟に対応し、持続的な成長を実現するため、本計画では、強みである「安全・安心で健康に良い商品」を軸に、「食」をあらゆる販売チャネルで提供し、事業の成長を目指します。

そして、外食事業の強化に加え、冷凍食品市場の拡大に対応した外販事業の強化、さらなるアセアン地域への海外出店の強化、DX 化による業務効率化、そしてサステナビリティへの取り組みも積極的に進めていきます。これらの事業を通じて、ステークホルダーの皆様と共に、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

当社グループは、私たちの経営理念である「すべてのお客さまに楽しい食事のひとときを心と技術でつくる」を胸に、皆様の期待に応えるべく、従業員一同、一丸となって邁進してまいります。引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

別紙：「リンガーハットグループ中期経営計画」

以 上

リンガーハットグループ中期経営計画 (2026年度～2028年度)

株式会社リンガーハット
(証券コード: 8200)

目次

- リンガーハットの経営理念 3
- 取り巻く環境の変化と対処すべき課題 4
- Ringer Hut Vision 2030 5
- 2026年度～2028年度中期経営方針 6
- 計数計画・目標数値 7
- 経営方針実現に向けた取り組み 9

ご挨拶

株主の皆様、そして日頃よりリンガーハットグループをご愛顧いただいている皆様へ

この度、当社は2026年度から2028年度までの中期経営方針を策定いたしました。私たちを取り巻く環境は大きく変化しており、消費者のライフスタイルや外食市場の動向、そして社会貢献への期待はますます高まっています。この変化に柔軟に対応し、持続的な成長を実現するため、今回の計画では、強みである「安全・安心で健康に良い商品」を軸に、「食」をあらゆる販売チャネルで提供し、事業の成長を目指します。外食事業の強化に加え、冷凍食品市場の拡大に対応した外販事業の強化、さらなるアセアン地域への海外出店の強化、DX化による業務効率化、そしてサステナビリティへの取り組みも積極的に進めていきます。これらの事業を通じて、ステークホルダーの皆様と共に、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

私たちの経営理念である「すべてのお客さまに楽しい食事のひとときを心と技術でつくる」を胸に皆様の期待に応えるべく、従業員一同、一丸となって邁進してまいります。引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長兼CEO 佐々野 諸延

リンガーハットの経営理念

企業使命観

すべてのお客さまに楽しい食事のひとときを心と技術でつくる

実践訓(行動規範)

- ①. 健康的で高品質な商品を、手頃な価格で提供する
- ②. 「お客さまの声」を、心を開いてお聞きし、改善に努める
- ③. よろこびのある職場をつくり、ゆとりと豊かさを追求する
- ④. 自然と環境を大切にして、地域の皆さまに愛される店作りをする
- ⑤. 世界、日本、郷土の「味の文化」を発掘し、発展させる

リンガーハットを取り巻く環境の変化と対処すべき課題

環境の変化			対処すべき課題
社会環境の変化	消費者の変化	外食マーケットの回復	■ 外食需要の取り込みに向けた出店強化（都心店中心） ■ 店内の材料供給増に対する生産体制強化
		海外外食市場の伸長	■ タイ、カンボジア、ベトナム地域での出店強化
		冷凍食品市場の拡大	■ 冷凍食品需要の取り込みに向けた生産体制強化 ■ 外販商品の商品品質・ラインナップの強化
		生産年齢人口・労働力人口の減少	■ 従業員不足・時給上昇への対応 ■ DX化/省人化への対応
		原材料高騰、調達数不足	■ 国産野菜へこだわり、安定調達と価格高騰への対応
		物流業界の人財不足、配送コスト高騰	■ 配送の効率化への対応
		CSR・社会貢献活動への期待の高まり	■ サステナビリティ推進

Ringer Hut Vision 2030

Ringer Hut Vision2030 Ideal Dining宣言

あなたの理想の食卓へ

リンガーハット ブランドメッセージ



モグベジ
食堂

国産野菜をモグモグ楽しめる。
みんなが気楽に楽しめる。
親しみやすく使いやすい店

モグベジ
商品

「国産野菜を五感で楽しめる、
みんなに美味しい日常食」

濱かつ ブランドメッセージ



私たちは、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。

そしてお客さまの幸せと共に、私たちの幸せを、
私たちの行動で実現していきます。

2026年度～28年度中期経営方針

中期経営方針

「安全・安心で健康に良い商品」を軸に、あらゆる販売チャネルで「食」を提供する。新しい生活様式に対応し、あらゆる食事のシーンでブランド力を活かした商品を提供し各事業を成長軌道に乗せる。



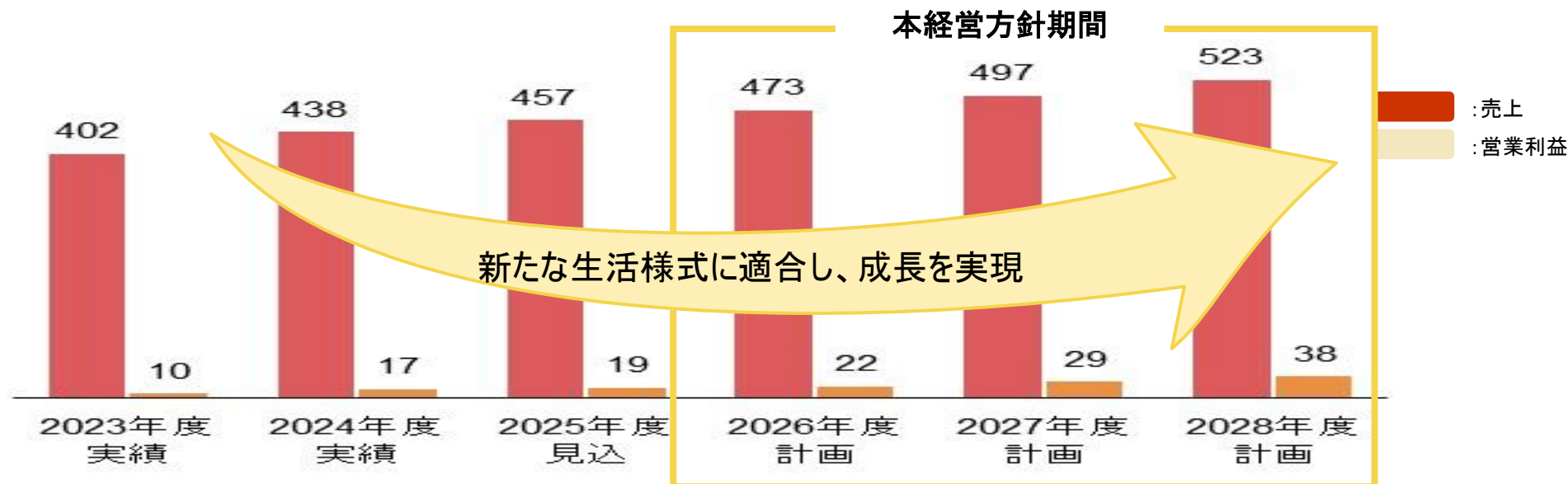
国産野菜をたっぷり使用したメニューを充実し、五感で楽しみ、様々な食のニーズにお応えする、健康を気遣い、おいしさを楽しむ日常の暮らしの中の「理想の食卓 (Ideal Dining 宣言)」を追求



計数計画

	2025年度見込	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
売上高	457億円	473億円	497億円	523億円
営業利益	19億円	22億円	29億円	38億円

単位：億円

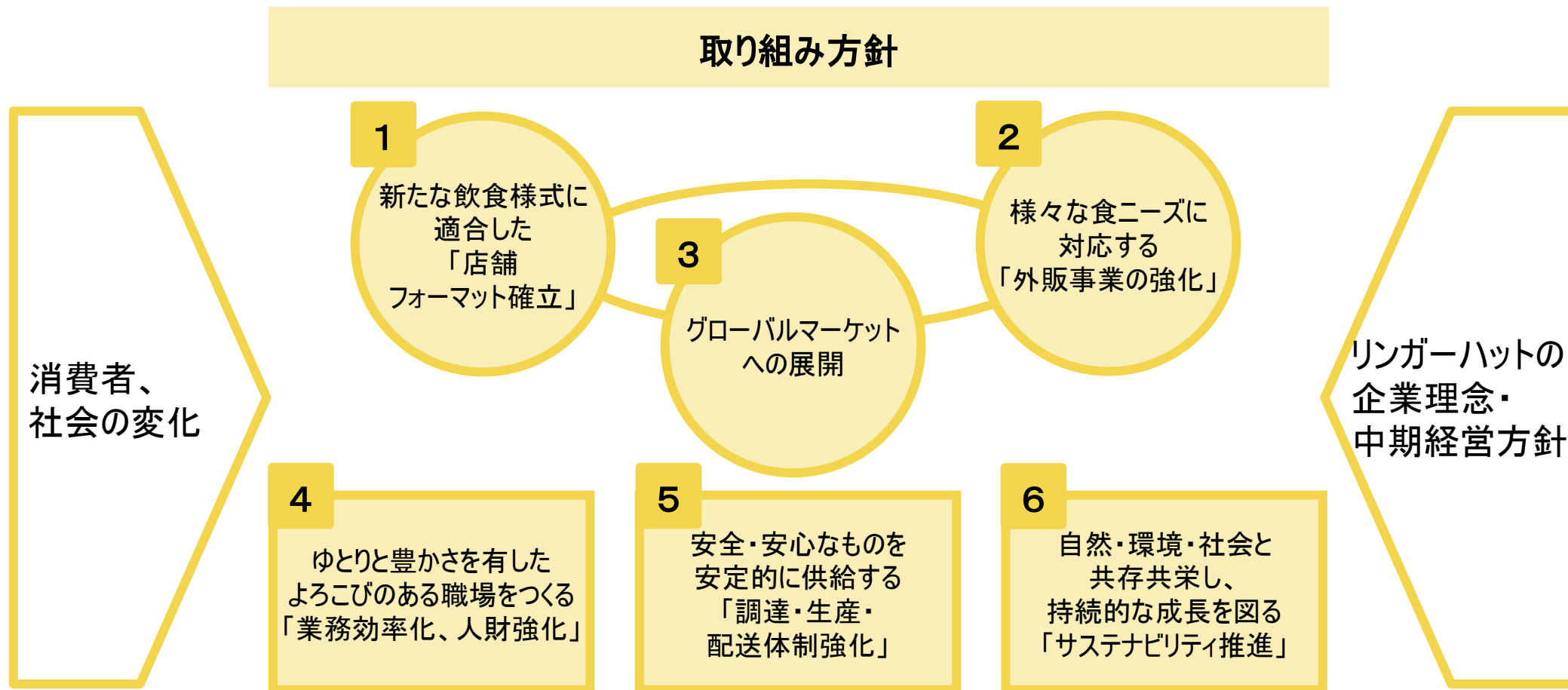


目標数値

	2025年度見込	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
店舗数	644店舗	655店舗	670店舗	687店舗
うち都心店舗	53店舗	60店舗	67店舗	74店舗
うち海外店舗	14店舗	22店舗	33店舗	46店舗
1店舗当たり売上高	75百万円	77百万円	78百万円	80百万円
うち国内店舗	75百万円	77百万円	79百万円	81百万円
外販事業売上高	30億円	32億円	37億円	42億円
人件費率	31.9%	31.8%	31.0%	30.3%

経営方針実現に向けた取り組み

- 「店舗フォーマット確立」、「外販事業の強化」、「グローバルマーケットへの展開」、「業務効率化、人財強化」、「調達・生産・配送体制強化」、「サステナビリティ推進」の6つ。



取り組み①～店舗フォーマットの確立

- 「モグベジ食堂の強化」、「新たな店舗形態の拡大」、「既存店の改装・リロケート、新規出店」に取り組みます。

理想の食卓 (Ideal Dining) に向けた
モグベジ(メニュー)の強化

国産野菜がたっぷり取れ、健康を気遣いつつ、
おいしさも楽しめる野菜中心メニューを
強化する



既存店舗の改装・リロケート、新規出店

都心店の出店強化に加え、ロードサイド店舗
は引き続き立地および店舗の駐車場スペース
を考慮した改装・リロケートを継続する
濱かつの関東再進出を実施する



目標値

新規出店含めた総店舗数687店舗(現在644店舗)

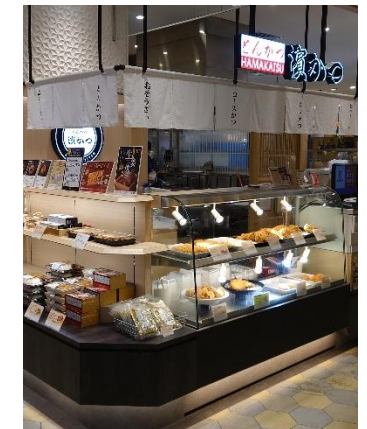
新たな店舗形態の拡大

リンガーハットの冷凍自販機の設置や
濱かつ惣菜業態の出店を強化する



目標値

惣菜店5店(現在2店)



取り組み②～外販事業の強化

- 「店舗の味の再現に向けた商品品質の向上」、「商品ラインナップの拡大」、「生産体制の強化」に取り組みます。

店舗の味の再現に向けた 商品品質の向上

店舗同様の麺、野菜、スープを活用。加えて、スチーム解凍商品の導入や、加工手法の見直しにより、店舗の味の再現度を高める



商品ラインナップの拡大

既存商品にとらわれず、野菜を軸にした広い視点での商品開発および専用ラインの構築により、商品のラインナップを拡大する



生産体制の強化

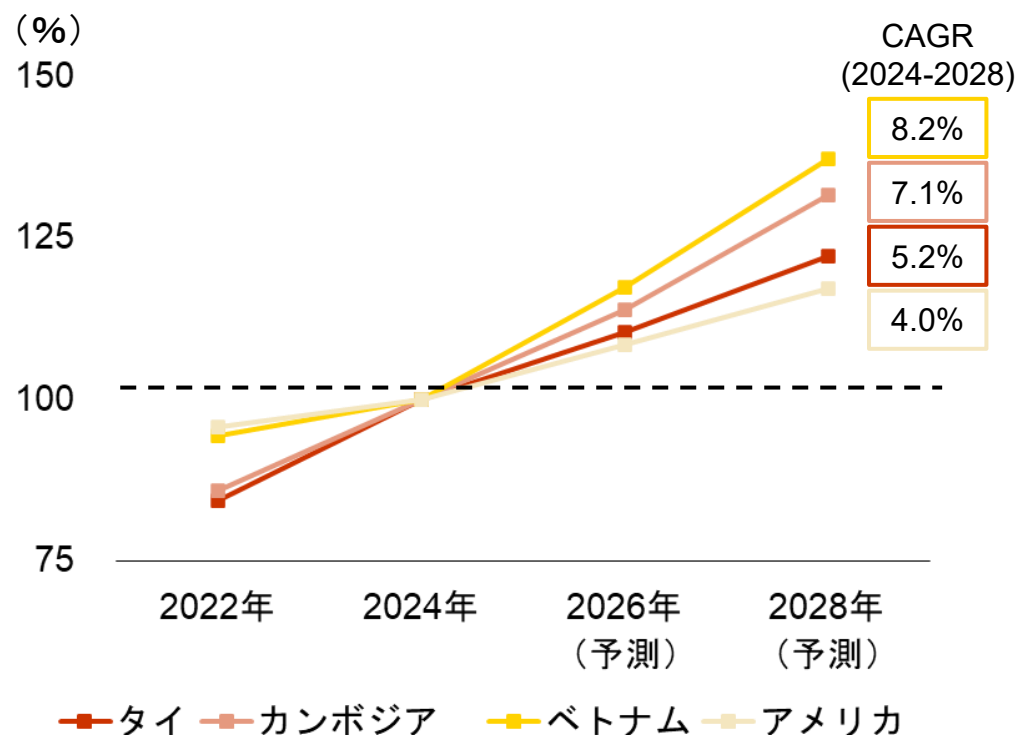
外販商品組立を外部委託開始。社内工場は生産特化型へシフトするとともに、外販商品の専用ラインを増設し生産体制を強化する



取り組み③～グローバルマーケットへの展開

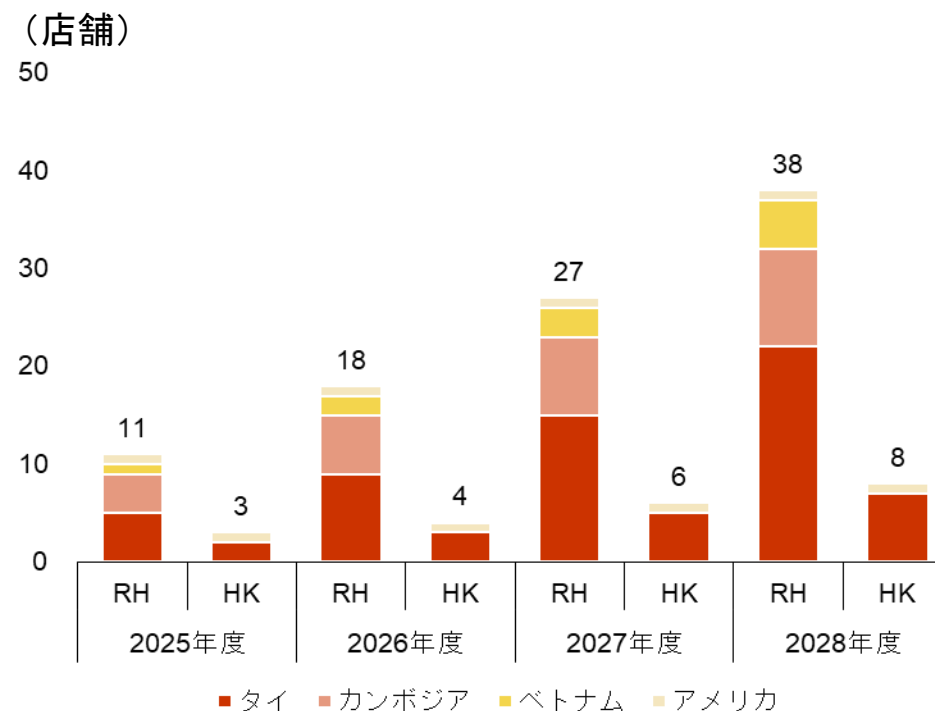
- 拡大する海外の外食市場の取り込みに向けて、タイ、カンボジア、ベトナムの出店を強化。

外食市場の伸び



※各市場2024年の市場規模を100とした時の成長率(Euromonitor社調べ)

海外店舗計画



*RH: リンガーハット, HK: 濱かつ

取り組み 4 ～業務効率化、人財強化

- ゆとりと豊かさを有したよろこびのある職場づくりに向け、「店舗オペレーションの効率化」、「店舗事務・管理業務の効率化」、「採用強化・人財育成」に取り組めます。

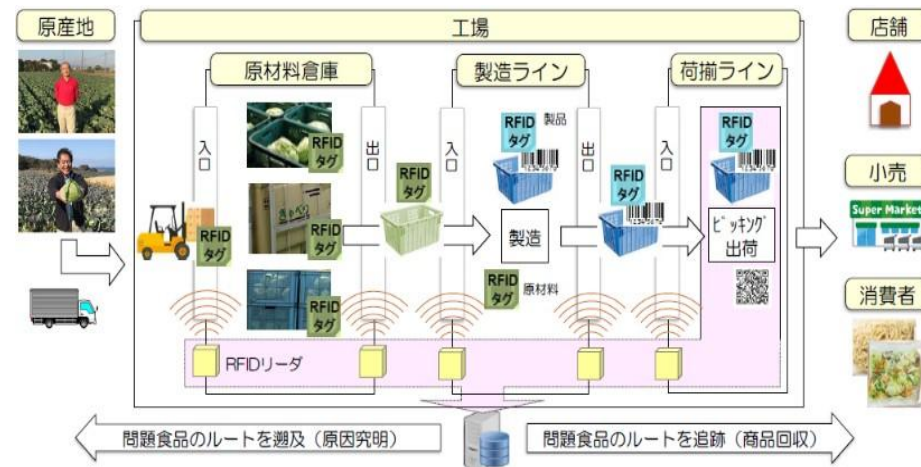
店舗オペレーションの効率化

店舗のDX化を推進し、自働調理機器の導入による調理システムの再構築や、モバイルオーダーの推進を通じて店舗オペレーションを効率化



店舗事務・管理業務の効率化

店舗の発注、シフト作成、決算を自働化
トレーサビリティ管理を構築し店舗事務・管理
業務を効率化



人財確保に向けた採用・育成の強化

年4回の定期採用により人財を継続的に
採用することに加えて、オンライン教育
システムによりコンテンツと教育機会を増やす



取り組み⑤～調達・生産・配送体制強化

- 調達・生産・配送体制を強化し、安全・安心なものを安定的に供給します。

国産野菜の安定調達

国産野菜契約生産者の開拓とスマート農業の支援を実施する
キャベツ生産者のJGAP取得を推進する
他の野菜についても認証取得を目指す



内製化率向上・自動化推進

「製造直売業」を強化し、自社工場の内製化率を上げるとともに、自動化を推進し、品質向上と原価低減を実現する



国内3工場体制による最適生産・配送体制の構築

京都工場の稼働率を上げ、生産性・物流効率を向上させるとともに、物流拠点を再構築し配送体制を最適化する



取り組み⑥～サステナビリティ推進

- 3つのグループマテリアリティを基に、ステークホルダーの皆さまへの価値提供に積極的に取り組みます。

豊かな社会作りへの貢献

食育活動を通じて食文化の形成に貢献
高レベルな店舗衛生環境を保ち、安心して来店できる店舗を提供



目標値

2030年までの累計参加者
食育活動オンライン3,000名、対面1,200名

地球環境への配慮・負荷の低減

サプライチェーンも含めたCO2排出量の低減
食品残渣のリサイクル・リデュースサイクルの
確立



目標値

CO2排出量46%減(対13年)
使い捨てプラスチック50%削減(対21年)
食品リサイクル実施率70%(2024年度65.6%)

誰もが自分らしく安心して 働ける職場づくり

女性活躍推進、男性育休推進
ダイバーシティ推進
従業員満足度向上



目標値

管理職に占める女性の割合 24%
女性店長 100名・外国人店長 15名
男性育児休暇取得率 85%
3年以内離職率5%以下・従業員満足度90%以上

株主への還元方針

- 株主の皆さまはリンガーハットグループのコアユーザーかつ強力な応援団と認識、積極的な還元を目指します。

株主優待制度

所有株式数に応じて当グループ店舗で
使用できる食事ご優待ポイントを年2回贈呈、
長期保有優遇優待制度あり



有効期限：2026年8月31日

ポイントは半角数値でご入力ください。

使用Pt: Pt

残Pt: 5,000 Pt



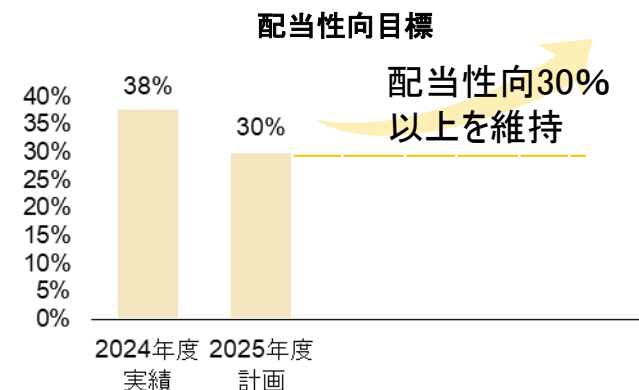
株主報告会・工場見学会・食育教室

株主の皆さまへ向けた報告会・IR資料や
国内3工場の工場見学会・食育教室等、
株主の皆さまとの接点を拡充



配当性向

各年度の配当性向を30%以上として
利益を配分
(※年度ごとに目標値を設定)





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