



2026年5月1日

各 位

会社名 株式会社ハチバン
代表者名 代表取締役社長 長丸 昌功
(コード番号：9950 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員管理部長 木村 英司
兼経理財務部長
(TEL 076-292-0888)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2026年度から2028年度までの3年間を対象とする「中期経営計画2028」を策定いたしましたので、以下のとおり、お知らせいたします。

I. 中期経営計画策定の背景について

当社グループは、経営理念にある「人類の幸福な生活に貢献する」ことを実現するため、「『食』と『おもてなしの心』で人やまちを笑顔に、元気に。」を「私たちの目指す姿（経営の目的）」として、事業運営を行っております。

当社グループは、日本国内で「8番らーめん」ブランドにより直営店やフランチャイズチェーンを運営するらーめん部門や居酒屋業態や蕎麦業態、串焼き業態で直営店舗を運営する和食部門を合わせた『外食部門』と、海外に「8番らーめん」ブランドのチェーン展開を行う『海外事業』、当社工場で製造した麺製品等を主に卸販売する『外販事業』の3つの事業セグメントにより事業展開を行っております。

当社を取り巻く経営環境は、日本国内の人口減少、少子高齢化という人口動態の中、コロナ禍というパンデミックや令和6年能登半島地震等も経て、大きく変化しております。当社グループは、環境変化に対応し、58年にわたるフランチャイズチェーン運営や海外での展開、自社工場での食材製造、などの強みを活かし、地域社会との調和を図りながら、事業拡大を進めていくことを「中期経営計画2028」として策定いたしました。

II. 「中期経営計画2028」について

1. 期間

- ・ 3年：2026年4月（2027年3月期）～2029年3月（2029年3月期）

2. 基本方針

①私たちの目指す姿

「食」と「おもてなしの心」で、人やまちを笑顔に、元気に。

②本中期経営計画におけるスローガン

北陸のソウルフードから「世界のHACHIBAN」へ

3. 目標

2028年度(2029年3月期)：

①営業収益(売上高と営業収入の合計)：125億円

②経常利益：5億円

③店舗数 378店(75店増)

国内 160店(らーめん部門：130店 和食部門：30店)(35店増)

海外 218店(40店増)

参考：2026年3月20日現在 合計303店

国内 125店(らーめん部門：114店 和食部門：11店)

海外 178店

4. 経営環境の変化の認識

(1) 人口減少と少子高齢化

・お客様や従業員の年齢構成の変化

(2) 「食」に対するお客様の使い勝手の変化

・「食(外食・中食・内食)」の嗜好や生活シーンでの使い分けの多様化

(3) 経済動向

・地政学的な要因を含め様々な要因による原材料価格・エネルギーコスト等の高止まりや、多様な働き方に対応する継続的な人件費上昇

(4) 各種技術の進化

・AIやDX化、ロボット化、フードテックなど様々な技術の著しい発展

(5) 社会貢献、環境保全への取り組み

・サステナビリティ経営を前提とした取り組みや公表

5. 重点課題と取り組み方針

【方針】3つの「シンカ」(進化、深化、新化)をキーワードとした事業運営

(1) 事業の「シンカ」

【経営課題】

チェーン運営ノウハウを活かし、既存事業の進化による持続的な成長基盤の強化、新事業の創出による新化とマーケット拡大

重点取組み①：8番らーめん事業の進化

- ・金澤醤油豚骨8番らーめんによる出店エリアの拡大、省力化による店舗収益力向上、更にブランド強化による内食マーケットへの深耕

重点取組み②：海外事業の強化（深化）

- ・出店増加（既存エリアの深耕、新エリアへの進出）、ローカライズによる商品力強化、調達供給網の整備、ハラル対応食材の販路拡大

重点取組み③：和食の成長・拡大（新化）

- ・既存・新業態店舗の拡大、省力化による和食店舗の収益力向上、新業態のブランド化、他社と差別化できるプロ人財（職人）の育成

(2) 「シンカ」を支える基盤

【経営課題】既存事業、新事業を支える支援プロセス強化による収益性改善

重点取組み④：「商品開発」「調達」「製造」の重点強化

- ・新領域（事業、エリア）でのマーケティングと「売れる商品」開発、求める原材料の安定調達、PB品製造拠点の最適化によるマーチャндаイジング力強化、配送コスト低減への取組み

【経営課題】事業の持続的な成長に繋がる人的資本の強化による組織力強化

重点取組み⑤：人財育成・職場環境改善

- ・専門性を追求しプロを自覚する人財育成、報酬・教育・評価など各種人事制度の整備や福利厚生の充実、多様な人財の活躍の場作り、AI活用による効率化も含めDX化などで働く環境改善を推進

【経営課題】サステナビリティ経営の基盤強化

重点取組み⑥：SDGsの取組み強化

- ・事業と連携する社会貢献活動の継続、CO2削減の継続的取組み、食材廃棄の削減や活用の取組みを継続

6. 投資計画

(1) ハード面（建物、設備）

- ①新店舗：各重点領域における戦略に基づく新規出店や改装の実施
- ②新工場：現状の本社工場、セントラルキッチン事業拡大規模に対応した製造能力強化・省人省力化対応の製造設備の検討、老朽化への対応、を検討し具体化
- ③研究開発：フーズパーク、セントラルキッチンなどに分散している商品開発機能を集約し、食の多様化に対応、更にシナジー効果を生む商品開発

(2) ソフト面（IT関連）

- ・基幹システム、店舗管理システム、会計システムを更新し、多様化する事業をDXにより情報面から強化
- ・戦略的マーケティングを取り入れ、新領域への開発、出店を強化

7. 株主還元

(1) 方針

- ・業績や財務状況を踏まえて、安定的かつ継続的な配当を実施
- ・保有株式数と継続保有期間に応じた株主優待お食事券の贈呈、を継続

(2) 今後について

- ・市場環境、当社状況により、株主還元内容を変更する可能性があります。

※なお、上記予想は本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想と異なる場合があります。

以上

「食」と「おもてなしの心」で人やまちを笑顔に、元気に。



株式会社ハチバン



中期経営計画2028

北陸のソウルフードから「世界のHACHIBAN」へ

2026年度－2028年度

2026年 5月1日

証券コード：9950

INDEX

1. ハチバングループの道しるべ
2. ハチバンの現在地
3. 60年の歩み
4. 過去5年の業績推移
5. 事業概要
6. 経営環境と経営課題
7. 事業の成長ポイント
8. 成長への重点取組み
9. 事業拡大目標
10. キャッシュアロケーション
11. 想定する経営リスク

2028

1. ハチバングループの道しるべ



2. ハチバンの現在地：

「食」と「おもてなしの心」で
人やまちを笑顔に、元気に。

人類の幸福な生活に貢献する

創業以来の想いを胸に、地域に
愛され続ける企業を目指します。

代表取締役社長 長丸 昌功



連結営業収益
8,644百万円

総店舗数
303店舗

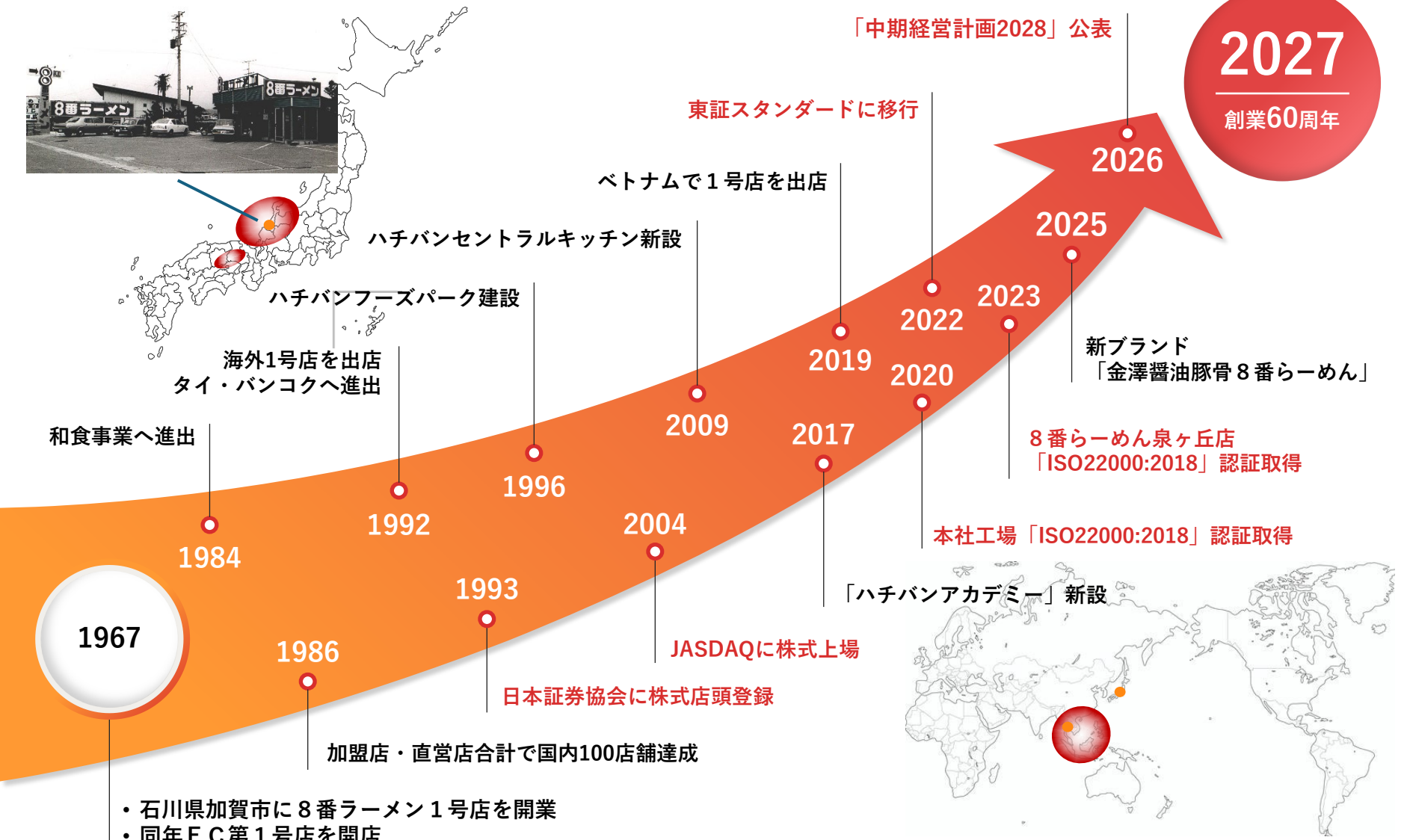
連結経常利益
207百万円

(国内125店
・海外178店)



2026年3月20日現在

3. 60年の歩み



2026年3月20日現在

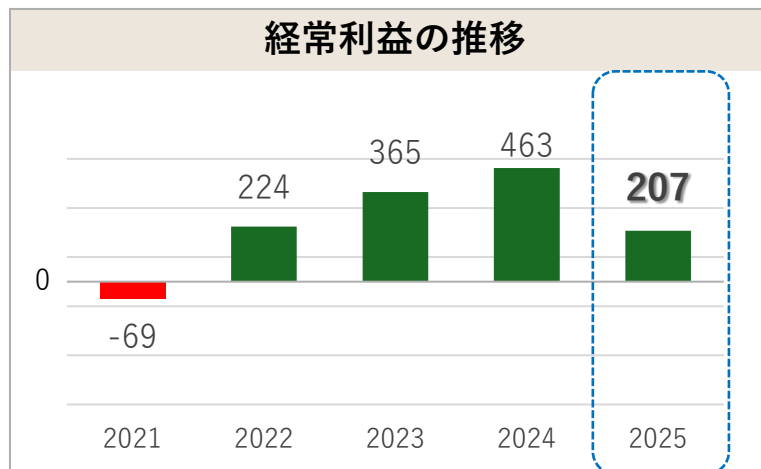
4. 過去5年の業績推移

営業収益、経常利益、自己資本比率、ROEの推移

(単位：百万円)



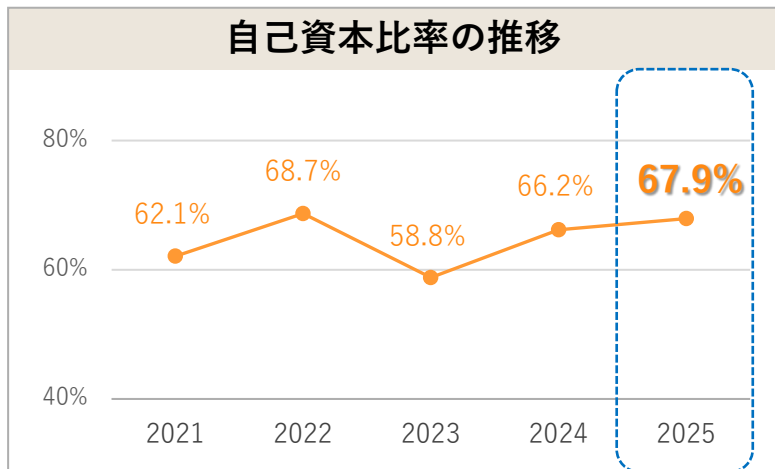
(単位：百万円)



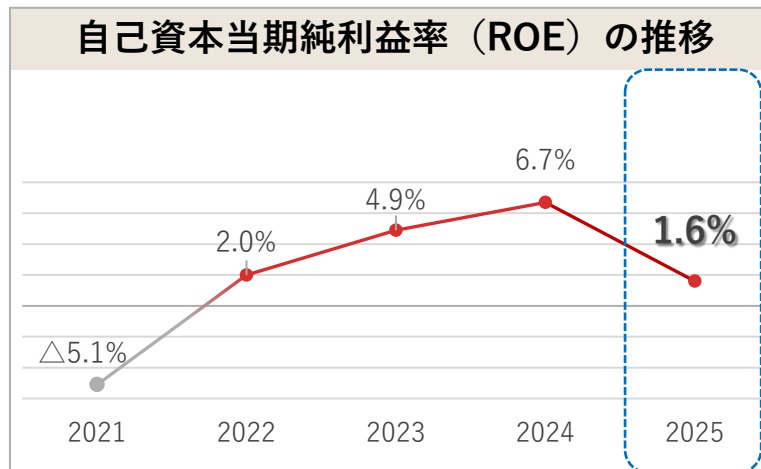
成長性

- ・ 営業収益はコロナ禍から順調に回復
- ・ 2025年度は新事業開発や人的資本への投資の増加

自己資本比率の推移



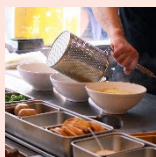
自己資本当期純利益率 (ROE) の推移



安定性

- ・ 安定した自己資本による着実な経営と今後の成長に向けた先行投資の実施

5. 事業概要



外食事業

- 8番らーめんフランチャイズチェーンの運営
- 和食店舗の経営

国内125店舗

8番らーめん…………… **114**店舗
和食…………… **11**店舗



海外事業

- 海外での8番らーめんフランチャイズチェーンの運営
- 食料品および調味料の輸出入および販売

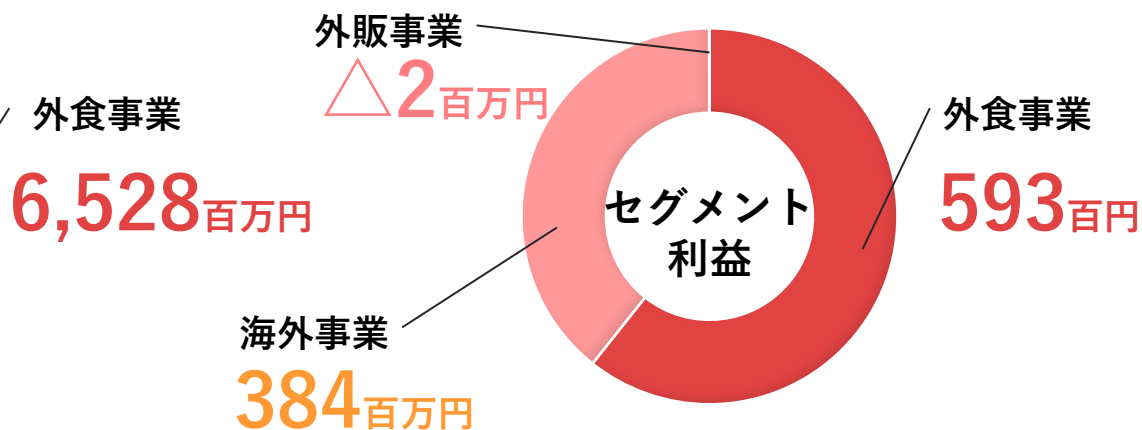
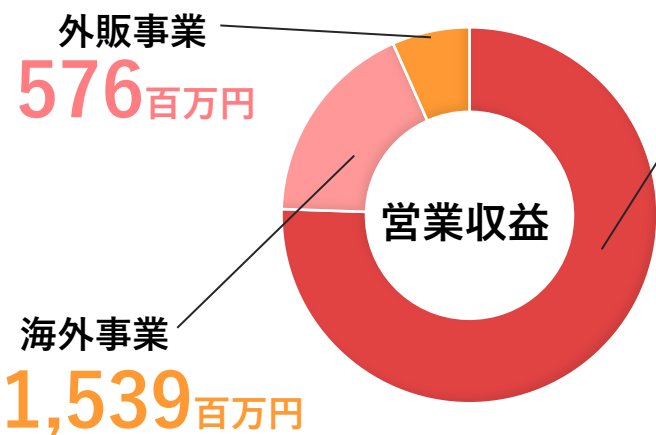
海外178店舗

タイ…………… **175**店舗 (FC)
ベトナム…………… **3**店舗 (FC)



外販事業

- 量販店等へのラーメン、冷凍餃子の卸売
- ハチバンeSHOPでのネット販売



2026年3月20日現在

経営環境の変化



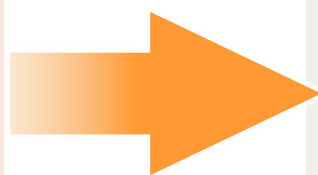
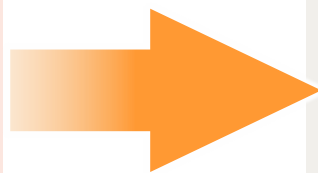
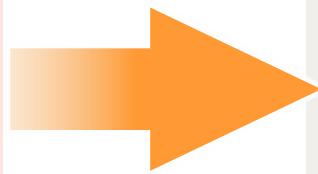
人口減・少子高齢化、
「食」に対するお客様の
使い勝手の変化



原材料やエネルギー
コストの高騰、
多様な働き方、採用など
人に関する費用上昇



社会貢献、環境保全
への取組み、自然災害
リスク増大



経営課題

事業の継続的拡大

チェーン運営ノウハウを活かした
新エリア・海外展開や新事業創出

収益性の改善

プロセス（接客、調理、調達等）と
設備の継続的改善

人・組織力強化

人的資本への投資、
働きがいのある職場環境作り

サステナビリティ経営

SDGsを活用した
サステナビリティ経営の推進

北陸地域での活動基盤

北陸でのブランド基盤と複数ブランド展開をベースに新エリアや新業態へ拡大
省人省力化を先行して実施・検証

海外への活動拡大

タイで構築している高収益な海外フランチャイズモデルのベトナムや新エリアへの展開



北陸のソウルフードから
「世界のHACHIBAN」へ

成長を支える人財と 強固な運営基盤

自社製造拠点のQSCを支える「現場力」の強化と多様なキャリア形成を支える「教育・研修制度」の充実

Quality : 品質 Service : サービス Cleanliness : クレンリネス (清潔さ)

革新による マーケット拡大

新業態による新エリア進出やマーケティング、商品開発センターによる「売れる商品」開発

「食」と「おもてなしの心」で
人やまちを笑顔に、元気に。

人類の幸福な生活に貢献する

人財育成・
職場環境改善

8番らーめん
事業の進化

「商品開発」
「調達」「製造」の
重点強化

海外事業の
強化

和食の
成長・拡大

SDGsの
取組み強化

持続可能な事業に再構築

8 番らーめん事業の進化

出店エリアや店舗数増大

出店継続
(既存維持・新規拡大)

金澤醤油豚骨 8 番らーめん
による拡大

新エリアへの出店
(関西方面、出店形態多様化)

省人省力化追求による
収益力向上

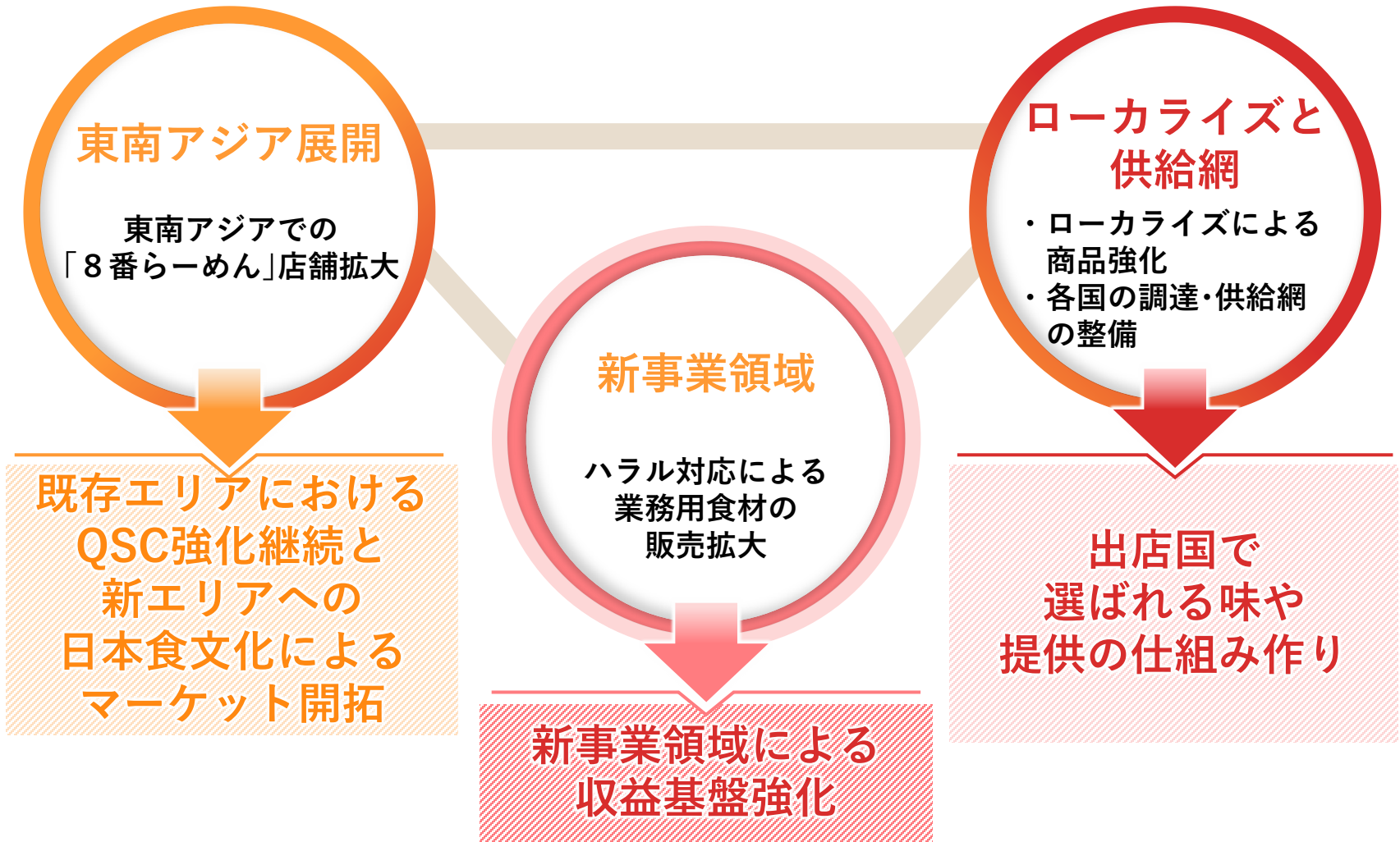
現場検証と技術(機器等)開発

商品強化による
内食でのシェア拡大

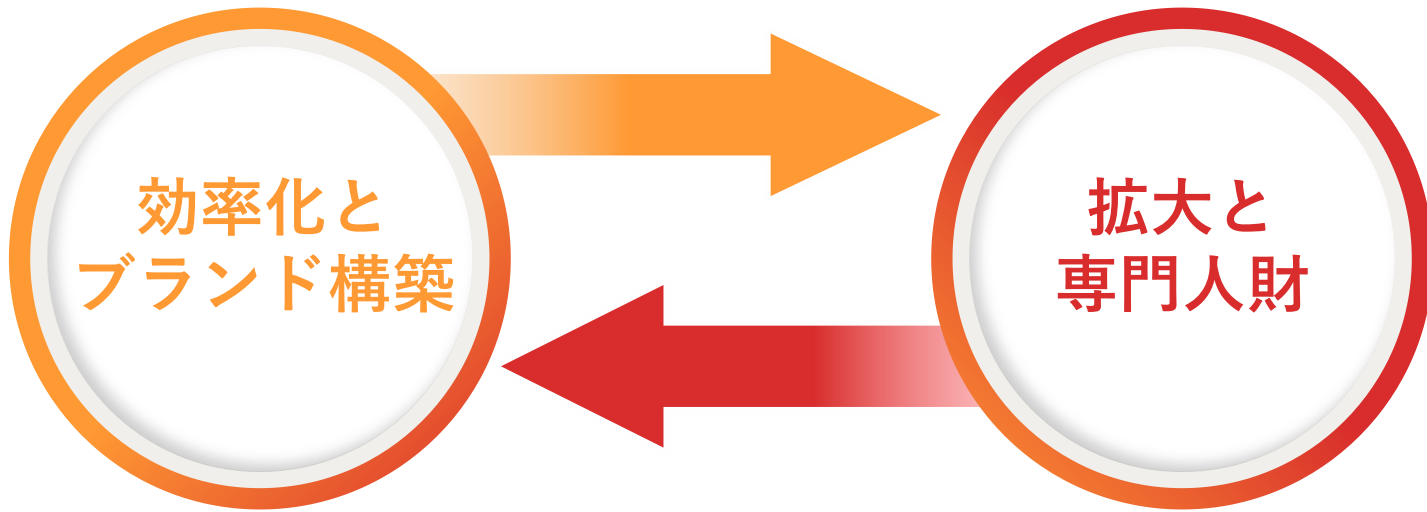
自社工場
製品強化

内食市場の
販売強化と
ブランド発信

海外事業の強化



和食事業の成長・拡大



省力化による既存
業態の収益力向上

「おもてなし」
への注力による
リピーター増加

新業態出店と
ブランド化

居心地の良い
食空間構築と
選ばれる店舗の
開発・展開

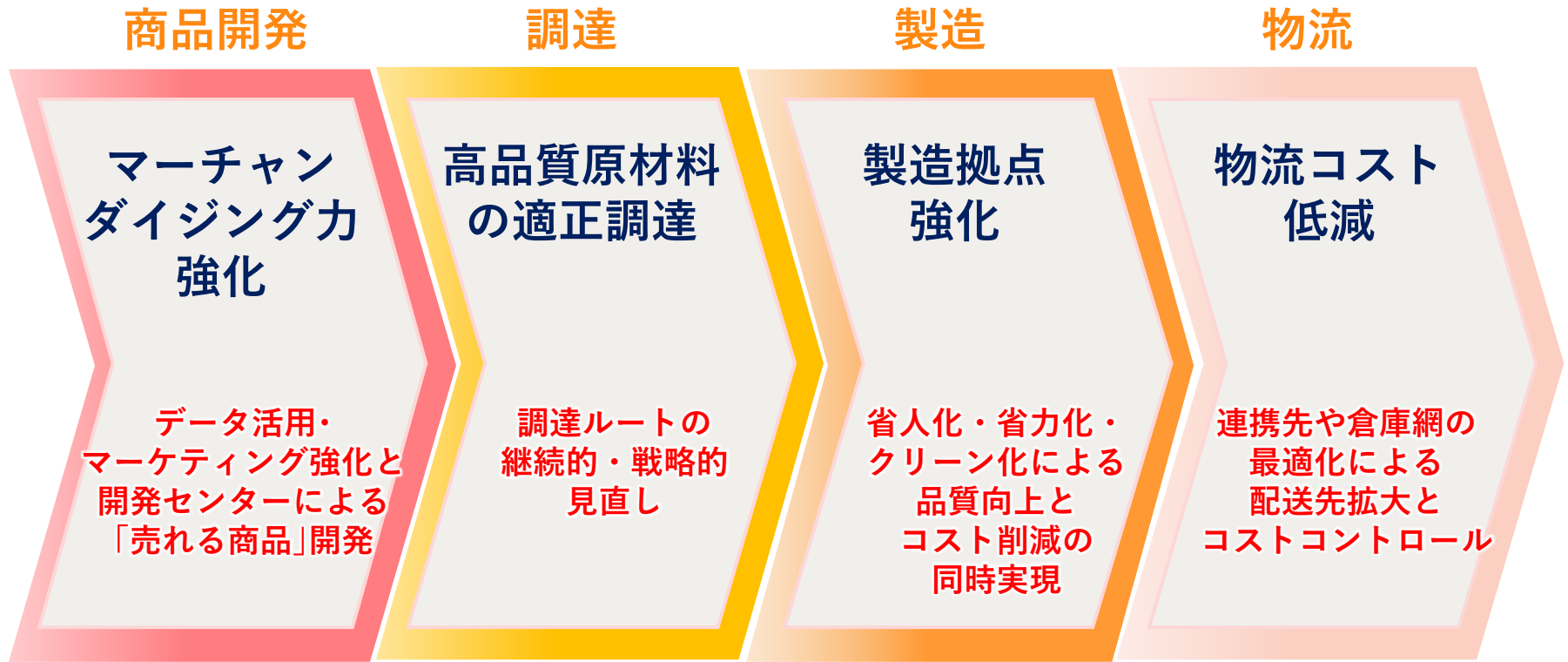
既存・新業態
店舗の拡大

既存店のリロケ
ーションと
パンデミック等
への対応力強化

プロ人財育成
(焼き師、そば職人等)

高スキル人財
による
付加価値提供と
差異化

商品開発・調達・製造の重点強化



独自能力の相互連携による強固な基盤

人財育成・職場環境改善



「シンカ」を牽引する プロ人財作り

- 》昇進・昇格制度の最適化
マイスター制度（サービス、
そば打ち職人、等）の拡充

働きやすさ



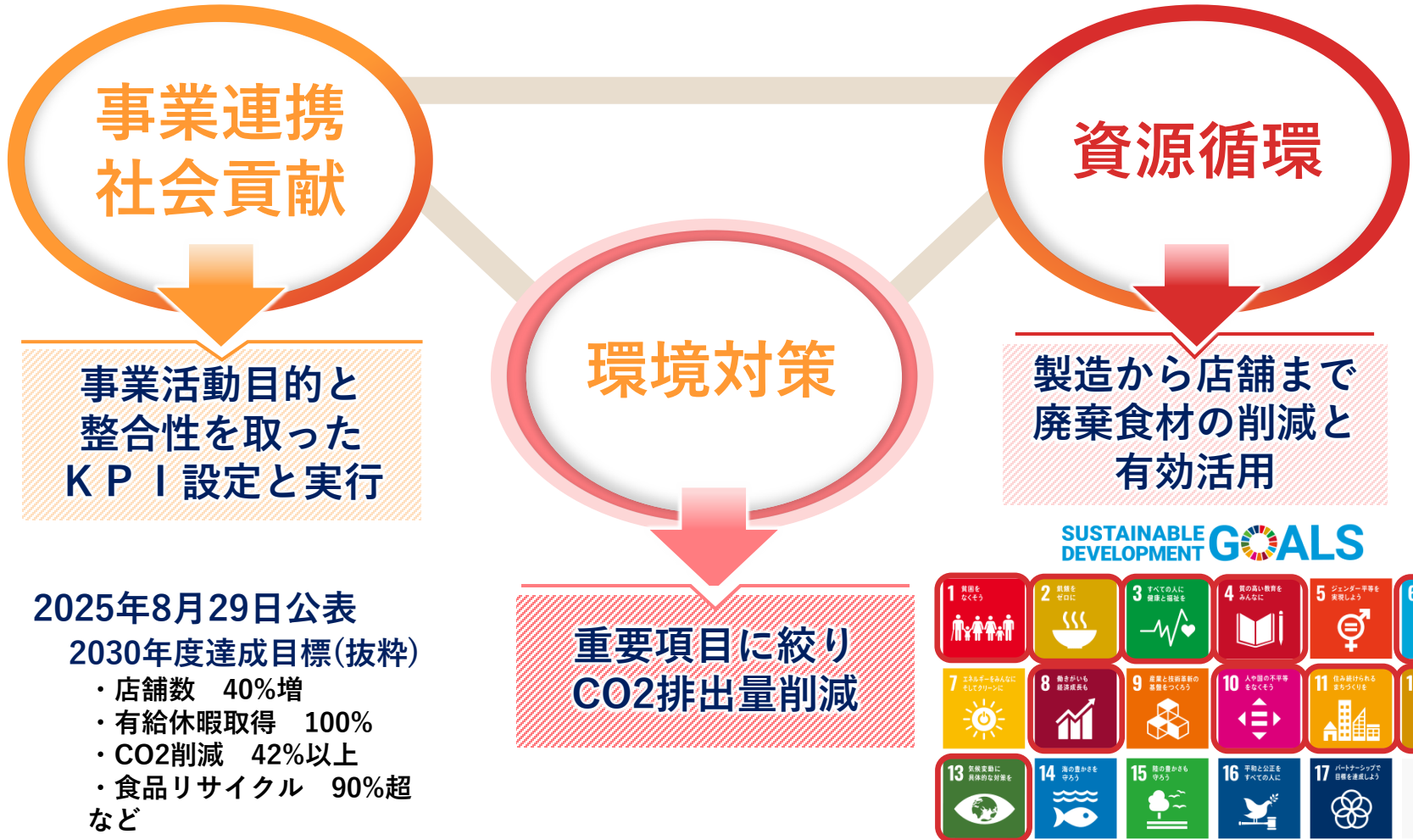
- 》女性や多様な
人財の登用、
ITを活用した情報
共有や業務効率向上

やりがい



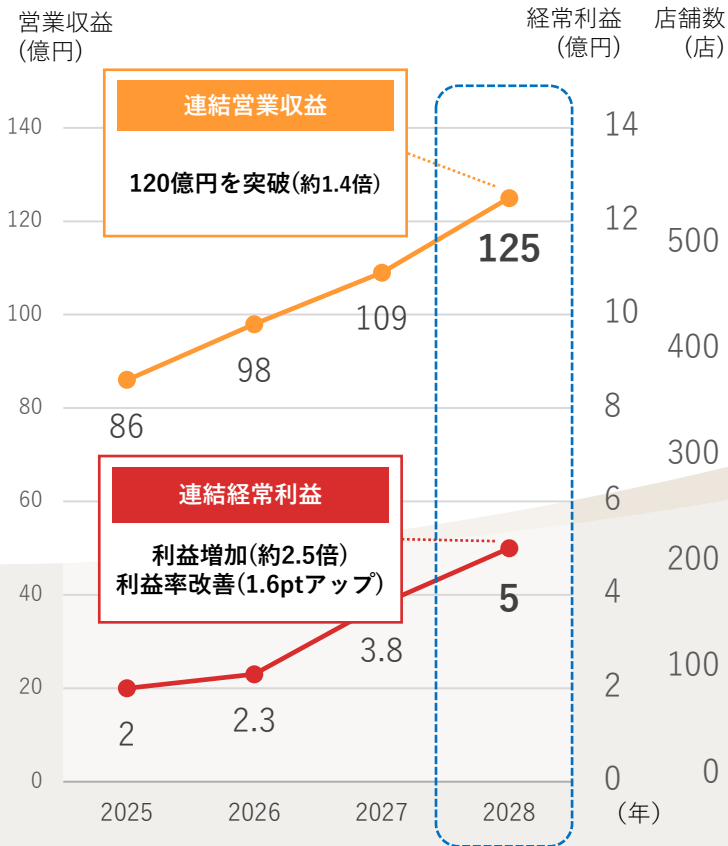
- 》人事評価制度の再構築、
キャリア形成を支援する
教育・研修制度などの
更なる整備

SDGsの取組み強化



9. 事業拡大目標

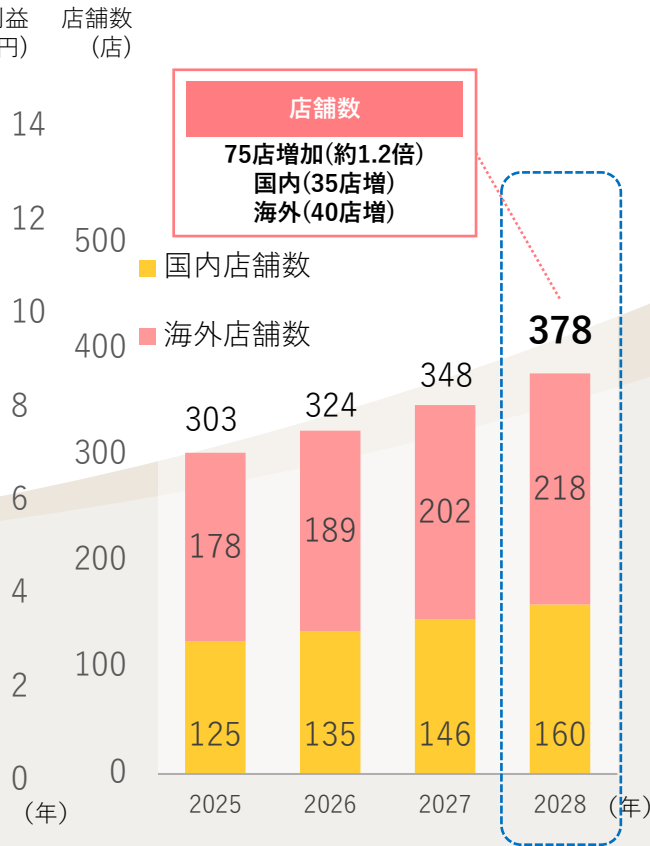
連結業績の成長推移 (2026-2028)



収益構造の転換

新事業の収益化と運営効率の改善により増収ペースを上回る利益の伸びを目指します

店舗網の拡大戦略 (国内・海外別)



国内・海外両輪での成長

国内は金澤醤油豚骨8番らーめんと新事業を中心に35店舗増、海外は8番らーめん40店舗増を目指します。

海外主要市場の成長ポテンシャル



タイ

盤石な基盤のさらなる拡大

2025年
175店舗

2028年
198店舗

+23店舗



ベトナム

次なる成長の柱

2025年
3店舗

2028年
12店舗

+9店舗
3倍拡大



新エリア

新規市場の本格開拓

2025年
0店舗

2028年
8店舗

+8店舗
急成長市場参入

企業価値の向上

成長投資と株主還元の最適化を図り、ROE8%以上の維持・拡大を目指します。

ストック & キャッシュイン



キャッシュアウト



投資方針

成長投資
店舗出店資金、
設備投資、
海外進出投資等

株主還元

配当
安定配当
株主優待継続

外的要因

経済・市場リスク

- ・ 景気後退、為替変動、原材料価格の高騰
 - ⇒ 為替感応度分析による為替予約、ベンダー等との連携も含めたSCM強化、売価設定等

地政学的リスク

- ・ 地域紛争によるサプライチェーン停滞、法規制の変更
 - ⇒ 徹底した進出前調査、進出エリアのSCM強化等

災害・パンデミックリスク

- ・ 操業停止、配送不可
 - ⇒ 原材料調達や製造部門、配送ルートバックアップ態勢構築

内的要因

戦略リスク

- ・ 判断の属人化
 - ⇒ 社外取締役の選任、数値に基づく判断基準設定

オペレーショナルリスク

- ・ 業務プロセスの煩雑化
 - ⇒ IT活用による人的ミスの排除やデータによる判断

人的投資リスク

- ・ 多様な人財確保難、離職
 - ⇒ 各種人事制度の刷新、働きやすい環境作り

法務リスク

- ・ 不祥事、各種ハラスメント
 - ⇒ 改ざん防止、階層別研修、相談窓口などの未然対策

「食」と「おもてなしの心」で 人やまちを笑顔に、元気に。

人類の幸福な生活に貢献する

本資料における、将来の予想に関する記述につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は今後様々な要因により予想と異なる場合があります。

本資料に関する問合せ先
担当：総合企画部 岡崎
電話：076-292-0888
FAX：076-292-1538

E-mail：keiki@hachiban.co.jp