2026年３月13日

各　　位

会　　社　　名　和弘食品株式会社
代　表　者　名　代表取締役社長CEO　加世田十七七
（コード番号　　2813　東証スタンダード　札証）
問合せ先責任者　取締役経理部長　　藤井 一真
（TEL　　0134-62-0505）

中期３ヶ年経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2027年３月期から2029年３月期までの中期３ヶ年経営計画について決議しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．対象期間

2027年３月期　～　2029年３月期（３ヶ年）

２．概要

当社はこれまで、ラーメンスープを中核として独自の開発力、製造ノウハウ、販売力により国内、海外で事業を拡張してきました。本中期経営計画ではこの流れをさらに加速し、国内のみならず米国、アジア、欧州等の海外ビジネスも拡大するとともに、和弘ブランドの確立と独自価値の創出により持続的成長の拡大・伸長と企業価値向上を図ってまいります。

３．主要な戦略

本中期経営計画では、以下の５つを成長戦略の柱として設定しております。

(1) ワールドワイドへの展開加速

米国事業のさらなる拡大に加え、タイおよび英国に設立した海外子会社を拠点として、アジア・オセアニアおよび欧州市場の開拓を推進いたします。

(2) 独自価値の創出・強化

ラーメンスープ事業を中心に、味の価値を創造する研究開発体制の強化と国内外の開発連携を進め、グローバルに競争力のある和弘ブランドの確立を目指します。

(3) 国内収益の拡大体制構築

国内においては、セグメントごとに最適な販売戦略による顧客開拓と深耕を進めてまいります。また、販売リソースの最適配分、原価管理体制の高度化、製造原価の低減を継続的に実行し、収益力の強化を図ります。

(4) グローバル全体での組織基盤強化

グローバル展開を支える人材の採用・育成および人材交流を推進するとともに、働きやすい職場環境の整備や人事制度の拡充を通じて、人的資本経営の強化に取り組んでまいります。

(5) 新領域への進出

ラーメンスープを核としつつ、ラーメン関連製品や液体調味料などの周辺領域において有望分野の調査・試行を進め、新たな事業機会の創出を目指します。

４．業績目標

・売上高

2029 年３月期（計画最終年度）　200 億円（連結）

・営業利益

2029 年３月期（計画最終年度）　18.5 億円（連結）

以上

和弘食品株式会社

和弘食品株式会社 （証券コード 2813）

中期経営計画

2026年度～2028年度

2026年3月13日

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

当社の目指す姿

和弘食品株式会社

和弘食品グループの存在意義

Wakou Makes Oishii & Happiness.

本物の味づくりによるおいしさによって、
世界中に元気と幸せをお届けする

和弘食品グループの優位性

日本で培った味づくりの技術と高い品質
多様な食文化・嗜好に合わせるカスタマイズ力
進出先に合わせた多様な事業形態

ビジョン

Wakou Makes Glocal Taste

ラーメン事業を軸に北海道から世界各国へ本物の味づくりを広める
グローカル*調味料メーカー

事業領域

ラーメンを起点としたグローカル*展開

ラーメンスープをコアとしてラーメン周辺領域・ほか液体調味料領域へと
事業範囲を拡大
各国の食文化に合わせてカスタマイズしながら全世界に展開

*グローバルとローカルを掛け合わせた造語で、グローバルに展開しながらもその地域の特性や文化に適応した状態を指す

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

中期経営計画（2026年度～2028年度）

和弘食品株式会社

2026年度からの3カ年では、「ワールドワイドへの展開加速」「独自価値の創出・強化」「国内収益の拡大体制構築」「グローバル全体での組織基盤強化」「新領域への進出」の5つを成長戦略の柱とし、着実な実行を通じてラーメンスープの付加価値向上とグローバル展開を進める。

中期経営計画期間のビジョン

The Glocal Engine

和弘ブランドの確立と収益構造強化の推進とともに、ラーメン事業全体へ領域を広げるために
ラーメンスープを世界各国へグローカル展開していく3年間

3年後の事業領域

価値創造のコアとなるラーメンスープのワールドワイド展開

スープの世界展開、付加価値向上、収益構造強化に注力するとともに、領域拡大に向けた調査・探索も推進

5つの主要戦略

- ①ワールドワイドへの展開加速
- ②独自価値の創出・強化
- ③国内収益の拡大体制構築
- ④グローバル全体での組織基盤強化
- ⑤新領域への進出

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

中期経営計画　成長戦略とアクション(1)

成長戦略	アクション	
①ワールドワイドへの展開加速	北米事業の拡大	■ ラーメンレストラン市場のさらなる成長に合わせた、営業体制の強化・工場増設によるキャパシティ増強と生産性改善。 ■ カナダ・メキシコをはじめとする周辺エリアへの展開、新たな顧客層・製品群への拡大。
	アジア/オセアニア市場の開拓	■ WAKOU RAMEN (Thailand)を拠点としたASEANおよび周辺地域（南・西アジア/オセアニアなど）の市場開拓推進。
	欧州市場の開拓	■ WAKOU RAMEN UKによる、英国国内市場の開拓と、欧州全域への進出・事業拡大。
	グローバルガバナンスの強化	■ グローバル展開に対応した、米国・タイ・英国の各子会社と和弘食品の連携促進。海外事業全体での戦略遂行をスピーディに実行する体制の構築。
②独自価値の創出・強化	グローバルな和弘ブランドの創出	■ 和弘食品グループが持つ独自価値の洗練、国内外の開発体制の強化により、国内だけでなくグローバルに強みとなる和弘ブランドを確立。
	ラーメンスープ領域の強化・拡大	■ ガラスープ事業の強化によるさらなる付加価値の追求と新たな領域開拓。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

中期経営計画　成長戦略とアクション(2)

和弘食品株式会社

成長戦略	アクション	
③国内収益の拡大体制構築	国内の顧客開拓	■ 大手外食チェーンやコンビニエンスストア・大規模小売店等、国内での顧客開拓と深耕。海外向け輸出事業の拡大。
	販売リソースの地域配分見直し	■ 国内で成長が見込まれるエリアへ重点的に営業リソースを投入し、新たなエリア・顧客層を開拓・深耕。
	儲ける仕組み2.0	■ 前中期経営計画で重点的に取り組んだ収益性の向上策を継続、原価管理体制の高度化・プライシングの精緻化。
	製造原価の徹底的な低減	■ 原材料価格上昇に対して、調達コスト低減、労働生産性・歩留まりの向上による製造原価低減を引き続き実行。
	生産性・キャパシティ向上	■ 北海道・関東の3工場からなる現状の生産体制を見直し、今後の顧客層・エリア開拓に合わせたリソース再配分を実施。 ■ 間接部門の業務生産性向上。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

中期経営計画　成長戦略とアクション(3)

成長戦略	アクション	
④グローバル全体での組織基盤強化	人的資本の拡充	■ 勤務環境の改善、従業員満足度の向上と中長期にわたり活躍できる環境整備・人事制度整備を実行。 ■ グローバル展開を支える国内・海外各拠点での人材採用・育成と人材交流。
⑤新領域への進出	ラーメン/液体調味料周辺領域への拡大	■ ラーメンスープ以外（ラーメン関連製品や液体調味料など）への事業拡大を目指し、有望領域の調査や試行を実施。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

中期経営計画の業績目標

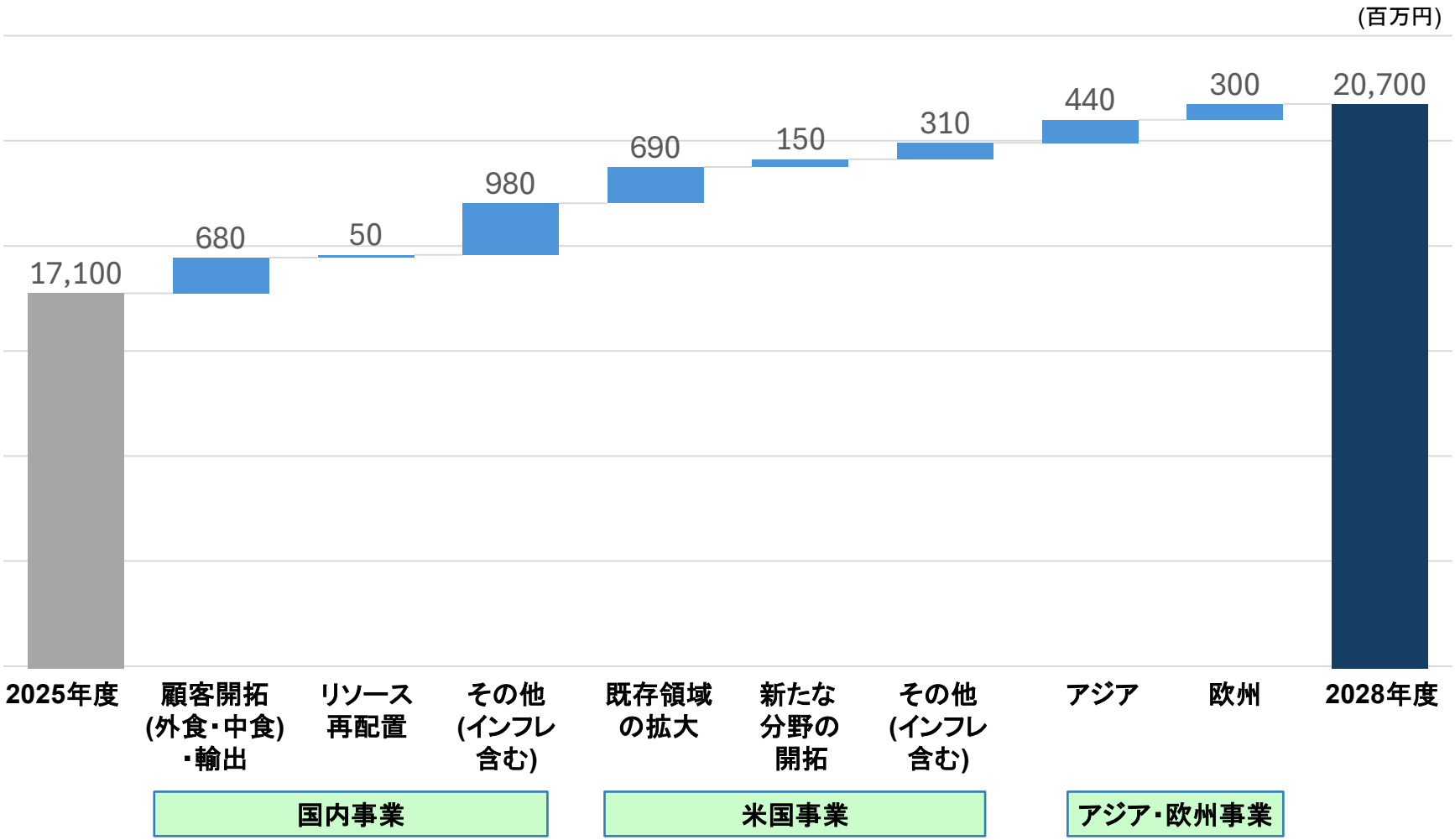
	グループ全体	連結対象	日本	米国	アジア・欧州等
売上高	+36億円 171億円 (2025年度) → 207億円 (2028年度)	+29億円 171億円 (2025年度) → 200億円 (2028年度)	+17億円 128億円 (2025年度) → 145億円 (2028年度)	+11億円 44億円 (2025年度) → 55億円 (2028年度)	+7億円 — (2025年度) → 7億円 (2028年度)
営業利益	+4.2億円 14.3億円 (2025年度) → 18.5億円 (2028年度)	+3.8億円 14.7億円 (2025年度) → 18.5億円 (2028年度)	+2.6億円 3.5億円 (2025年度) → 6.1億円 (2028年度)	+1.2億円 11.2億円 (2025年度) → 12.4億円 (2028年度)	—
営業利益率	8.4% (2025年度) → 8.9% (2028年度)	8.6% (2025年度) → 9.3% (2028年度)	2.7% (2025年度) → 4.3% (2028年度)	25.4% (2025年度) → 22.1% (2028年度)	—

注）・『連結対象』は2025年度時点での連結対象会社です。連結の範囲は2026年度以降に変更となる可能性があります。
・『グループ全体』には、『連結対象』に加えてWAKOU RAMEN(Thailand)、WAKOU RAMEN UK、和弘エキス(株)を含みます。
・計画の前提となる為替レートは　米ドル 150円/USD、タイバーツ 5円/THB、英ポンド 200円/GBP です。
・営業利益率は端数調整前の売上高・営業利益から計算しております。また、2025年度の売上高・営業利益・営業利益率は未確定です。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

主要戦略による売上高の増減（計画）

グループ全体の売上高の増減要因 （2025年度見込み⇒2028年度計画）

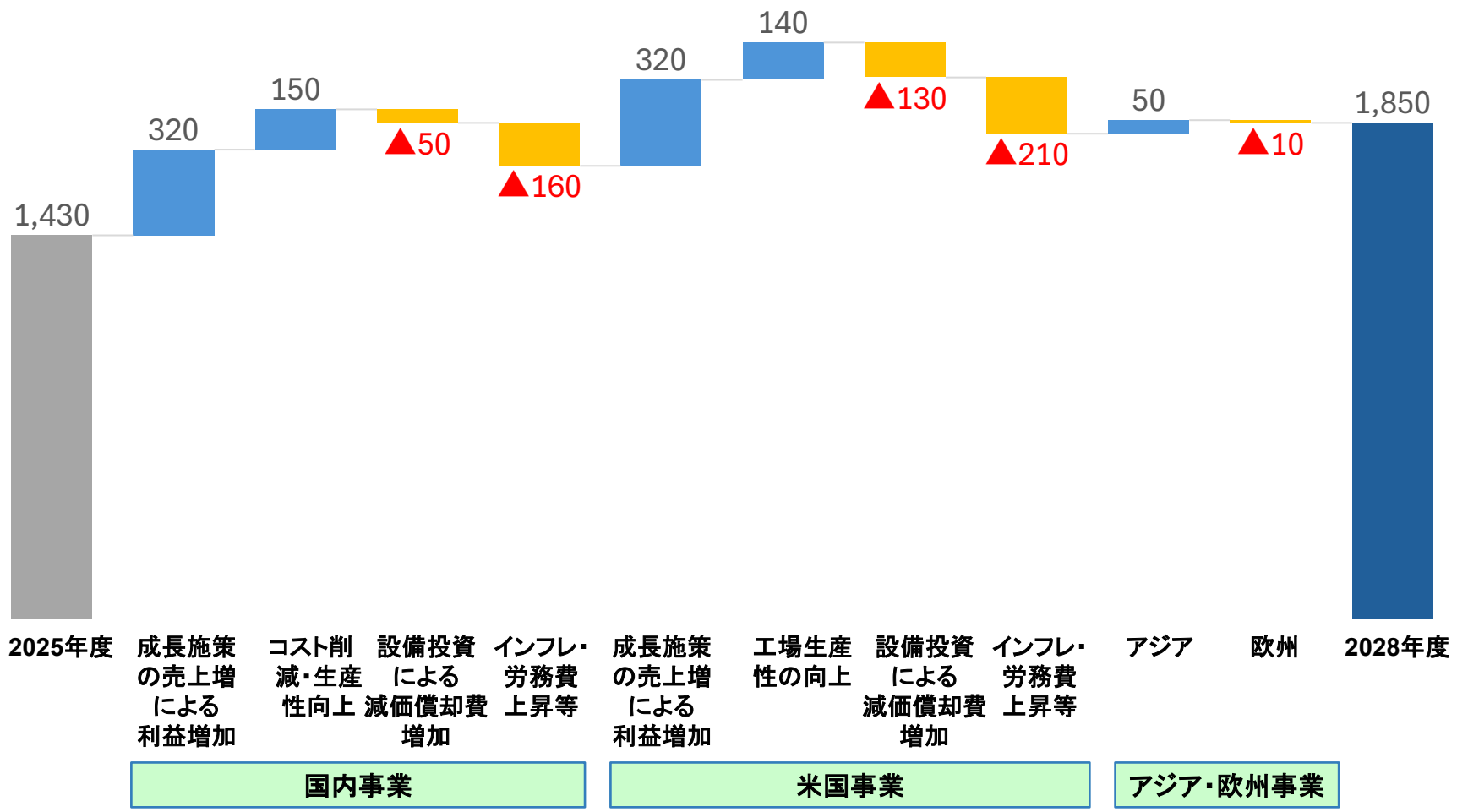


Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

主要戦略による営業利益の増減（計画）

グループ全体の営業利益の増減要因 （2025年度見込み⇒2028年度計画）

（百万円）



Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

資本戦略　キャッシュアロケーション（3カ年）

和弘食品株式会社

米国・東南アジア・欧州でのグローバル展開のため、工場増設/新設等の成長投資に優先的に配分。
財務安定性を確保しつつ、継続的に配当性向30%の株主還元を目指す。

キャッシュイン	キャッシュアウト	内容	
営業CF（50億円） 資金調達（20億円）	事業成長投資（42億円）	国内	■ 国内生産体制の再構築・強化 ■ 労働環境改善のための工場設備改善
		海外	■ 米国の製造キャパシティ向上 ■ アジア、欧州での追加的な製造設備投資
		国内/海外	■ 新たな事業領域拡大に向けた投資（設備投資/事業提携等）
	基盤強化投資（16億円）		■ 既存の製造設備維持のための、定期的な設備投資
	株主還元（9億円）		■ 最終年度までに配当性向30%以上を目標とした株主還元の向上
	その他（3億円）		■ 人的資本の拡充、財務基盤強化等

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

サステナビリティへの取組み

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

和弘食品のサステナビリティの考え方

■『サステナビリティ基本方針』の実現に向けた取組みを着実に進め、企業価値向上を図っていく。

重要課題

環境保全・循環型社会の実現

北海道の恵みとともに ～共通価値の創造～

人的資本経営の高度化

サステナビリティガバナンスの推進

サステナビリティ基本方針

和弘食品株式会社はSUSTAINABLE SOUP COMPANY（サステナブル スープ カンパニー）として事業を通じ環境保全・循環型社会の実現に貢献するとともに、自社を取り巻く全てのステークホルダーとの対話及び人的資本経営を強化し、北海道の恵みとともに新しい価値を創造・発信していくことで「ラーメンスープを北海道から世界へ」の達成を目指します

中期経営計画期間のビジョン

The Glocal Engine

和弘ブランドの確立と収益構造強化の推進とともに、ラーメン事業全体へ領域を広げるために
ラーメンスープを世界各国へグローカル展開していく3年間

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

マテリアリティと取組み

重要課題	取組み内容
環境保全・循環型社会の実現	地域・社会・環境に配慮した商品開発
	脱炭素・気候変動への対応
	廃棄ロス削減
北海道の恵みとともに ～共通価値の創造～	北海道食材を活用した高付加価値商品の開発による食文化の魅力発信
	サステナブルな原料確保に向けた技術開発
	安心安全な製造・開発
人的資本経営の高度化	ハラスメントの撲滅
	ダイバーシティーの推進
	人材育成の強化
	働きやすい職場環境の整備
サステナビリティガバナンスの推進	コンプライアンス・情報管理体制強化
	ESG経営、非財務情報開示の強化

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

Ⅲ．ご参考：前中期経営計画の振り返りと現状分析

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

ご参考：前中期経営計画の振り返り｜定量面

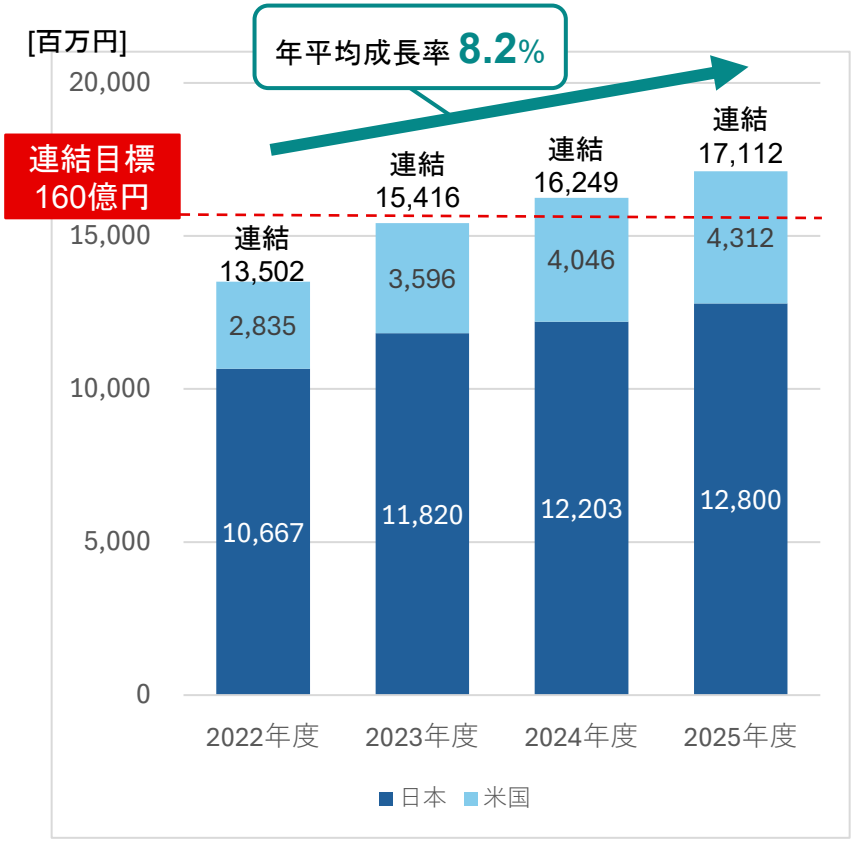
【売上高】

3カ年計画最終年度の前に連結売上目標(160億円)を達成。米国の構成比率も目標の25%を上回った。

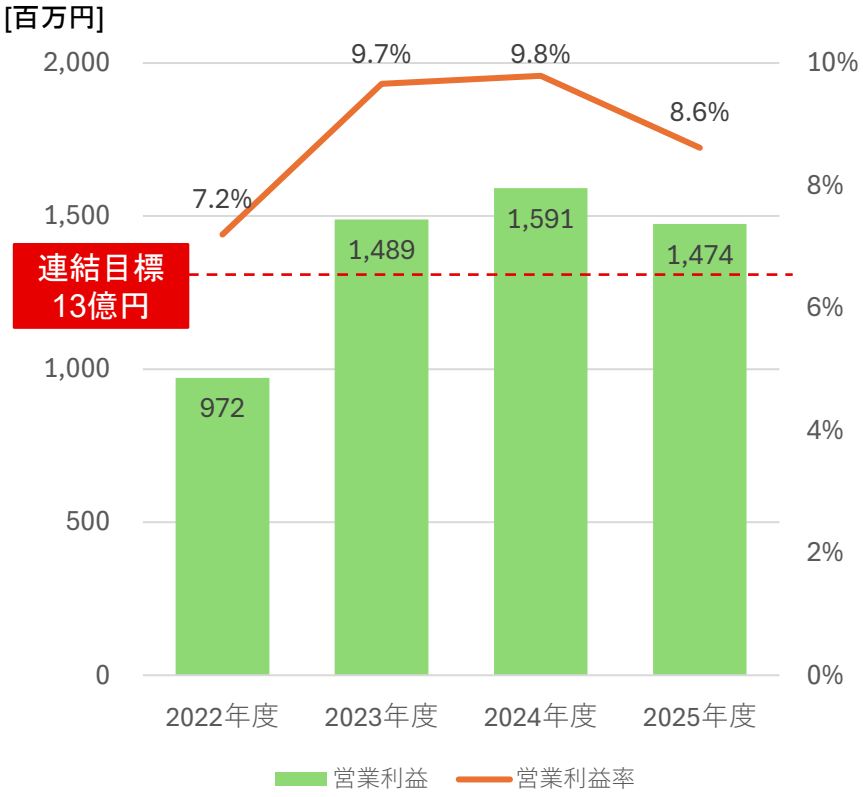
【営業利益】

営業利益の3カ年目標は2023年度に達成。

売上高(連結)



営業利益(連結)



注）2025年度の売上高、営業利益、営業利益率は未確定です。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

ご参考：前中期経営計画の振り返り｜定性面

和弘食品株式会社

「既存事業の磨き込みと進化」「事業領域の拡大と新たな価値創造」「組織改革と人材育成」の3つの重点施策に沿った施策を着実に実行。原材料価格上昇が続く中で、収益性の向上は継続的な課題と位置付けられる。また、タイ・英国での海外子会社設立により、米国に続く新たな海外展開の体制が整備された。

前中計の重点施策	進捗状況・課題・次期中期経営計画への継続事項
既存事業の磨き込みと進化（日本）	■ 事業の絞りと集中、コスト構造の抜本的見直し、生産性向上といった収益構造の改革を推進。一方で、原材料価格の高騰もあり、目標である国内営業利益率4.0%を安定的に維持できず。 ⇒生産性向上、コストダウンの取組みを強化・継続。
既存事業の磨き込みと進化（米国）	■ 北米ラーメン市場の急成長・継続的なレストランユーザーの新規参入を背景とした販売拡大と、これに対応した生産能力増強を実施。 ⇒継続的な市場成長に対応して、さらなる製造キャパシティ増強を推進。 ⇒販売領域の新規開拓・拡大。
事業領域の拡大と新たな価値創造	■ WAKOU RAMEN (Thailand) と WAKOU RAMEN UKの2つの海外子会社設立により、米国に続く新たな海外展開の拠点を確保。 ■ 栄田フーズ(現和弘エキス)との経営統合により、エキス・ガラスープ事業を強化。 ⇒和弘ブランドの確立を目指した独自価値の追求、研究開発力の強化
組織改革と人材育成	■ 働きやすい環境の整備、人材育成。 ⇒多様な働き方・働きやすさに対応した社内制度充実。 ⇒グローバル展開を支えるスペシャリスト・ジェネラリストの育成。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

ご参考：当社の強み・弱みと外部環境

和弘食品株式会社

原材料価格上昇・コスト増大が続く中、各部門における生産性向上・収益力の強化は継続的な課題。
海外でのラーメン文化の浸透による市場成長は大きな事業機会。これまで日本で培った開発・製造ノウハウや提案力は、世界各地への展開でも十分な強みとなる。

内部環境（当社の強み・課題）

強み	• 業務用/別添用、NB/PB、外食/中食/内食向けといった幅広い領域への対応を通じて培ったノウハウと提案力 • スピーディかつ高い再現力での味づくり（開発力）
課題	• 生産性向上と収益力の継続的な強化 • グローバル展開を支える人材の確保と組織体制の見直し・強化

外部環境

機会	• 外食/ラーメンチェーン業界の構造変化（寡占化・異業種の新規参入等） • ラーメン文化の浸透による、米国をはじめとした海外各地での市場拡大
脅威	• 原材料・エネルギー価格の上昇、食品価格の値上がり • 消費者の節約志向の高まり • 海外有望市場への競合他社の進出

和弘食品グループの将来における競争優位性

- ✓ 日本と変わらない品質で、海外進出先の食文化・嗜好や時代の変化に合わせたカスタマイズした味づくり
- ✓ 国内で培ったノウハウと多様な進出スタイルを組み合わせ、海外進出先の市場規模・ニーズや法規制に合わせた柔軟な事業形態を選択できる

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.

当資料取扱い上のご注意

- 本資料は、和弘食品株式会社の経営方針・事業戦略等に関する情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績等は、さまざまな要因により記載内容と異なる可能性があります。当社は、本資料の内容の正確性・完全性を保証するものではなく、本資料の利用により生じたいかなる損害についても責任を負いません。
- また、本資料の内容は予告なく変更されることがあります。

Copyright © 2026 WAKOU SHOKUHIN CO., LTD All rights Reserved.