



和弘食品株式会社

(証券コード 2813)

札幌 I R 個人投資家向け会社説明会 2025年5月30日



- 1 会社概要
- 2 事業の特徴
- 3 業績推移
- 4 中期経営計画・成長投資・CSR
- 5 株主還元・株価の推移

1. 会社概要

会社概要

北海道の恵みとともに、スープ・タレ・天然エキスを製造・販売する
業務用調味料の専門メーカーです。

社名	和弘食品株式会社
本社	北海道小樽市銭函3丁目504番地1
創業	1964年3月30日
国内拠点	工場：北海道(2か所)、茨城県 営業拠点：札幌、仙台、東京、大阪
関連会社	WAKOU USA WAKOU RAMEN (Thailand) (株)栄田フーズ
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 札幌証券取引所 本則市場





ラーメン食堂創業

和弘食品のルーツ。ラーメン食堂として小樽に福来軒をオープン。その後小樽に2店舗、札幌すすきのに1店舗を出店。計4店舗となり小樽の圧倒的な一番店へと成長しました。



多品種小ロット生産体制の確立
味の迅速な開発体制及び多品種小ロット生産を確立強化するため本社及び小樽工場新築・移転。



店頭市場へ株式を公開
(現: 東証スタンダード市場)



FSSC22000
認証取得
(北海道工場)

2019年
(関東工場)

- WAKOU RAMEN(Thailand) 設立
- (株)栄田フーズ株式取得

1956
年
創業

1964
年

1976
年

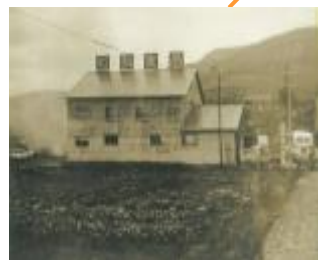
1989
年

2015
年

2018
年

2022
年

2024
年



和弘食品の設立
北海道小樽市において生麺の製造販売、各種スープの製造販売を目的として、和弘食品を設立



WAKOU USA INC. 工場稼働開始
米国カリフォルニア州の現地法人に工場を設置し、現地生産を開始



札幌証券取引所へ上場
北海道企業として更なる地域貢献を図るため札幌証券取引所へ上場

2. 事業の特徴

当社が選ばれる理由～①味作り

お店の厨房の味を再現する自慢のこだわり設備

焼成機



鶏や豚などのガラ、海産物や野菜を直火で焼く工程を入れることで調理感や香ばしさ、旨みを出します。



＜鯛だし塩スープ＞
焼成機で焼いた鯛のアラを炊き出した塩ラーメンの素だれ。お湯割りで本格的な味わいになります。

直火釜



“直火調理”を再現し、素材の美味しさを引き出します。



＜黒マー油＞
直火釜でんにくとラードを長時間炒めた焦がしにんにくの風味と旨みがある黒いオイルです。

炊出し釜



釜で“炊き出す”ことにより、素材そのものの旨みや香りをダイレクトに付与することができます。



＜本仕込みガラスープ＞
野菜や豚骨などを丁寧に炊き出した無塩無化調タイプの清湯系ガラスープです。

当社が選ばれる理由～①味作り

味を再現する自慢のこだわり設備“エキス抽出”

北海道食材から天然エキスを作る設備です。

ホタテ養殖が盛んなサロマ湖から車で30分ほどの場所にある

北海道第二工場ではホタテの煮汁から「ホタテエキス」を製造しています。

【ホタテエキス製造工程】



原料となるホタテの煮汁はホタテ貝柱工場（協力工場）より回収し、北海道第二工場へ運ばれます。

北海道第二工場内の貯蔵タンクへ移送され、遠心分離器にかけた後、濃縮機により旨味が凝縮されたホタテエキスに仕上げます。

その他に「**昆布エキス**」も自社で製造！
北海道産の昆布の煮汁を濃縮した、濃厚な風味と
旨味が特徴です。



60年の歴史と 10万点以上の ストックレシピ

10万点を超えるストックレシピと、敏感な舌を持つ開発スタッフ、地域や風土の嗜好をピタリと探るマーケティング力は60年間の歴史を通じて培われています。ラーメンだけでなく、和食、洋食、中華など多くの業界にも対応できます。



※写真は調理イメージです

豊富なストックレシピにより、スピーディーな対応が可能です。

長年の経験が築きあげた独自の生産管理システムと
“様々なノウハウ”がスピーディーな対応を可能にしています

衛生的で特色のある設備

高品質の生産システムを備えた生産工場では食品安全に関するマネジメントシステム国際規格「FSSC22000」、HACCPを基準に、原料の購入審査→工程検査→製品検査→出荷検査に至るまで、全ての工程において厳重な検査・管理が行われています。



多様な充填形態にも柔軟に対応出来ます!



PET 充填
(1.0ℓ)



PET 充填
(1.8ℓ)



18ℓ、9ℓ 缶充填
(液体類)



10kg半切缶充填
(ペースト類)



18ℓ QB、BIB 充填
(液体、ペースト類)



連続包装充填
(小袋)



スパウトパウチ充填
(液体類)



製袋品充填
(大袋)

日本セグメント売上構成

業務用

(当社ブランド品の例)



北海道ザンギのたれ



濃厚味噌ラーメンスープ



天井のたれ



パワフルガーリックのたれ

51.7%

国内売上構成比

別添用

(当社ブランド品の例)



醍醐味みそラーメンスープ



ごま冷し中華スープ



冷麺スープ

36.8%

国内売上構成比

天然エキス

(当社ブランド品の例)



ホタテエキス



利尻コンブエキス

0.8%

国内売上構成比

自社ブランド製品 (National Brand : NB)

・「トンコツ系」、「スパイシー系」が人気

(NB製品を使用したサンプル品画像)



Tonkotsu Ramen Soup Base
(豚骨スープ)



Spicy Miso Ramen Base
(スパイシー味噌スープ)

65.1%

米国売上構成比

オーダーメイド製品 (Private Brand : PB)

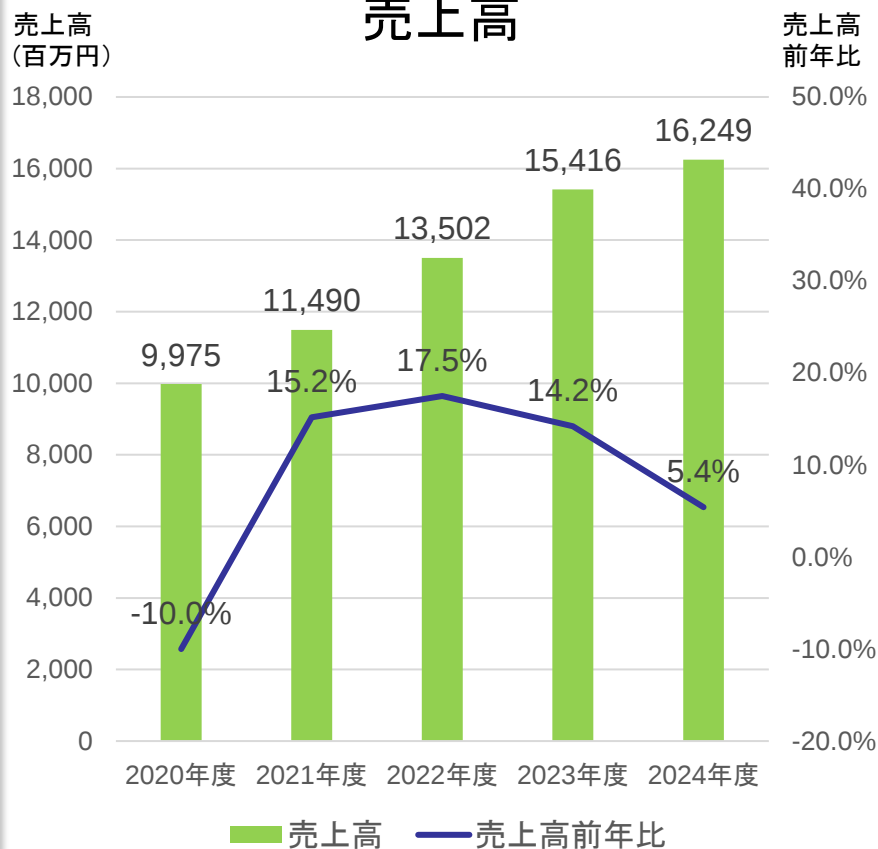
・現地ラーメンチェーン等へ販売

34.9%

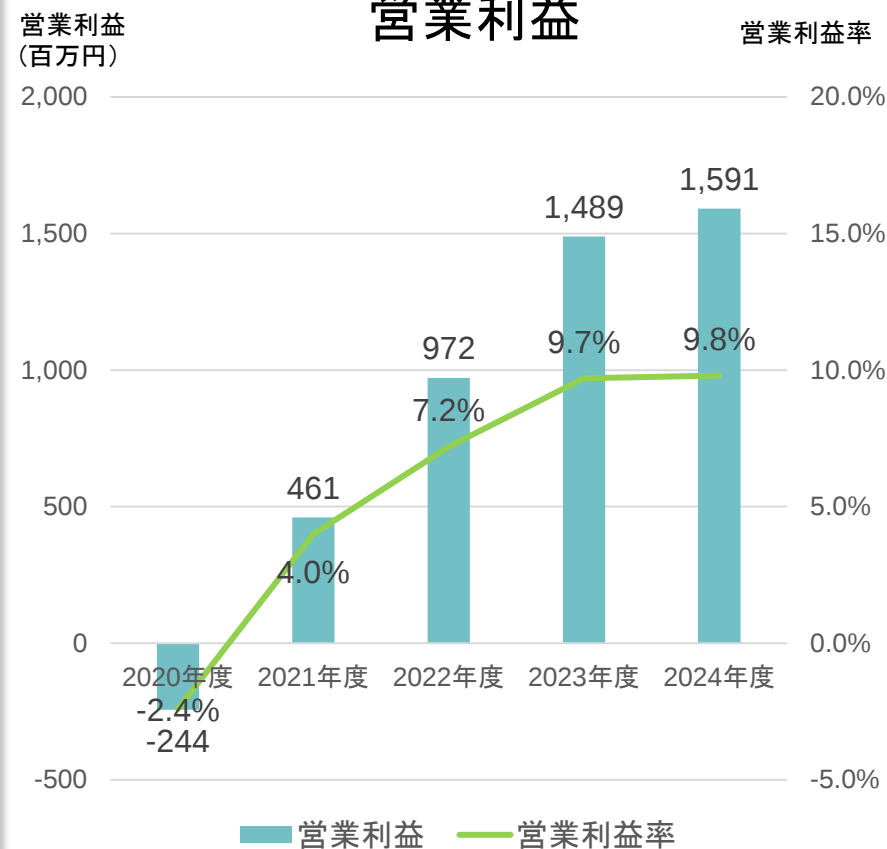
米国売上構成比

3. 業績推移

売上高

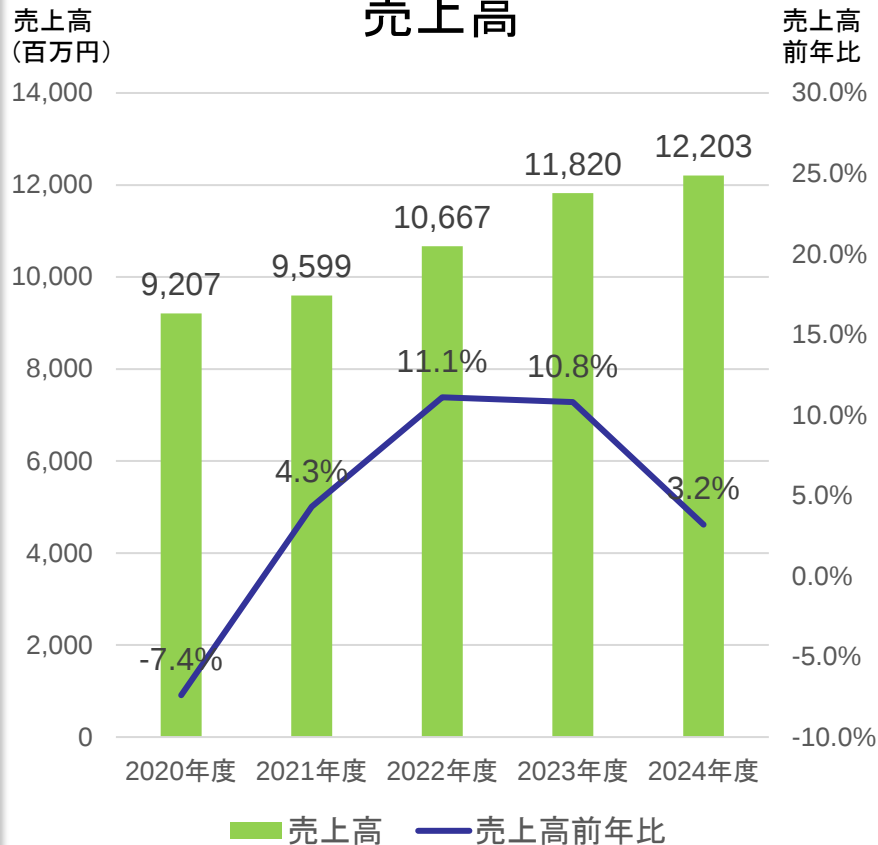


営業利益

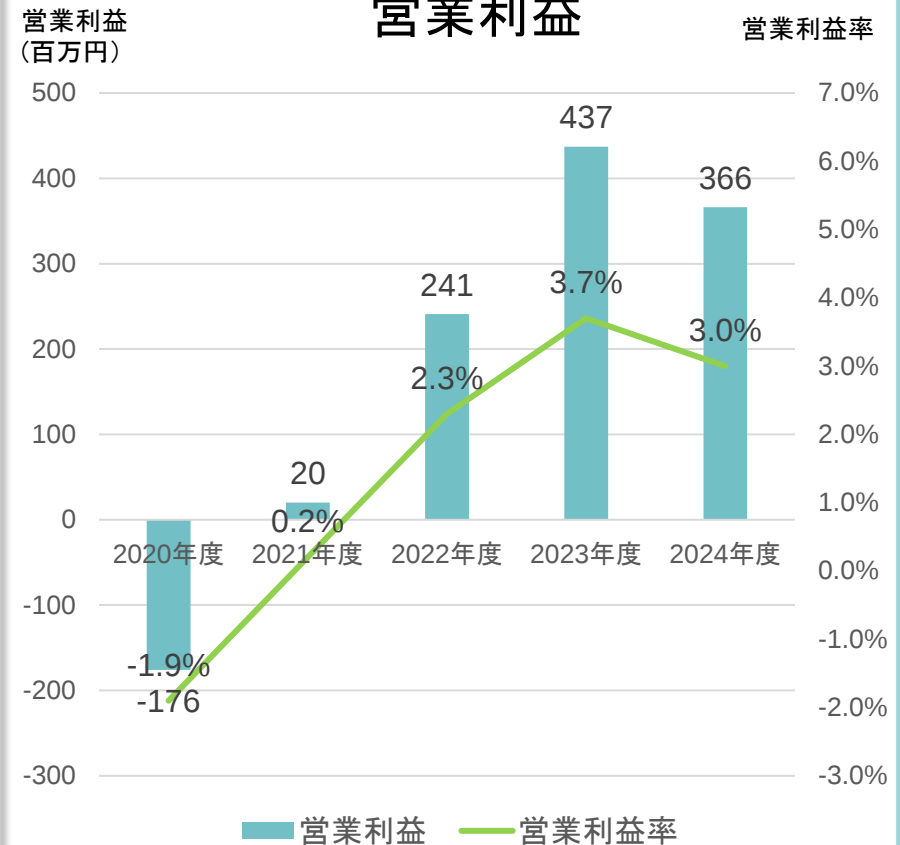


売上高は緩やかな成長を続ける中で、利益が出る構造への質的転換を図っている

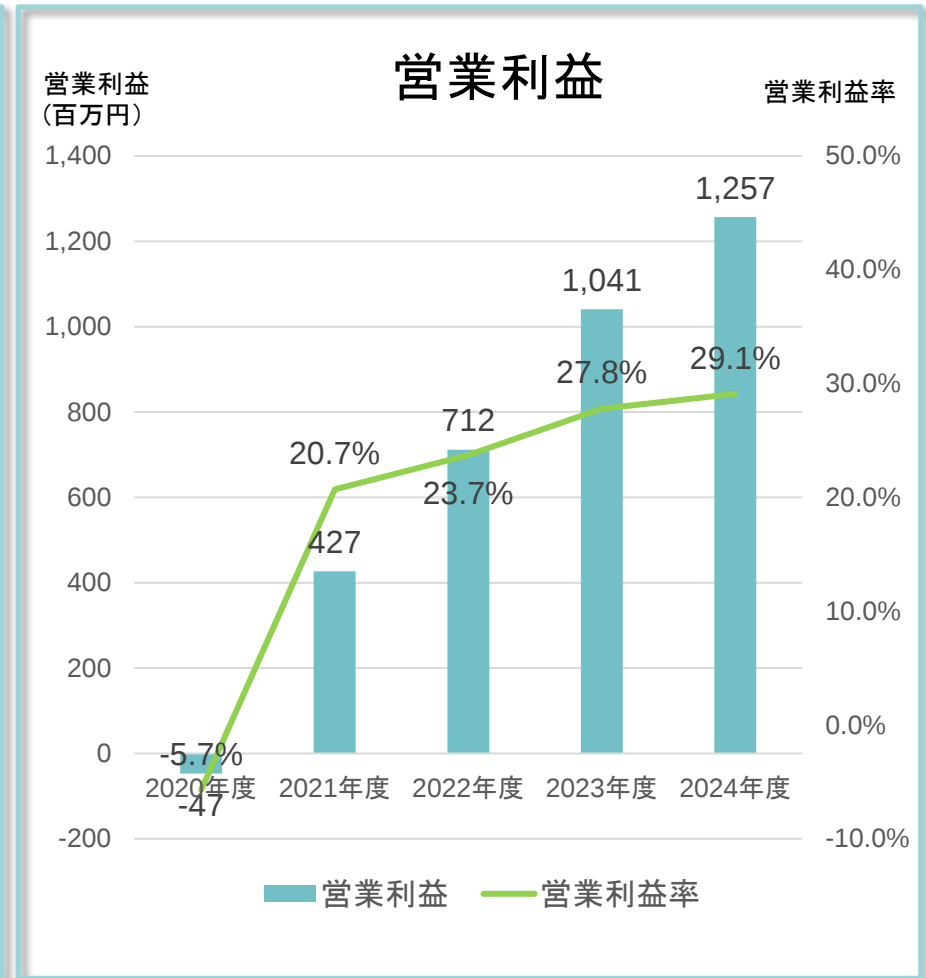
売上高



営業利益



北米のラーメン市場は高成長を継続、高い収益性を維持



4. 中期経営計画・成長投資・CSR

本中期3ヶ年経営計画を

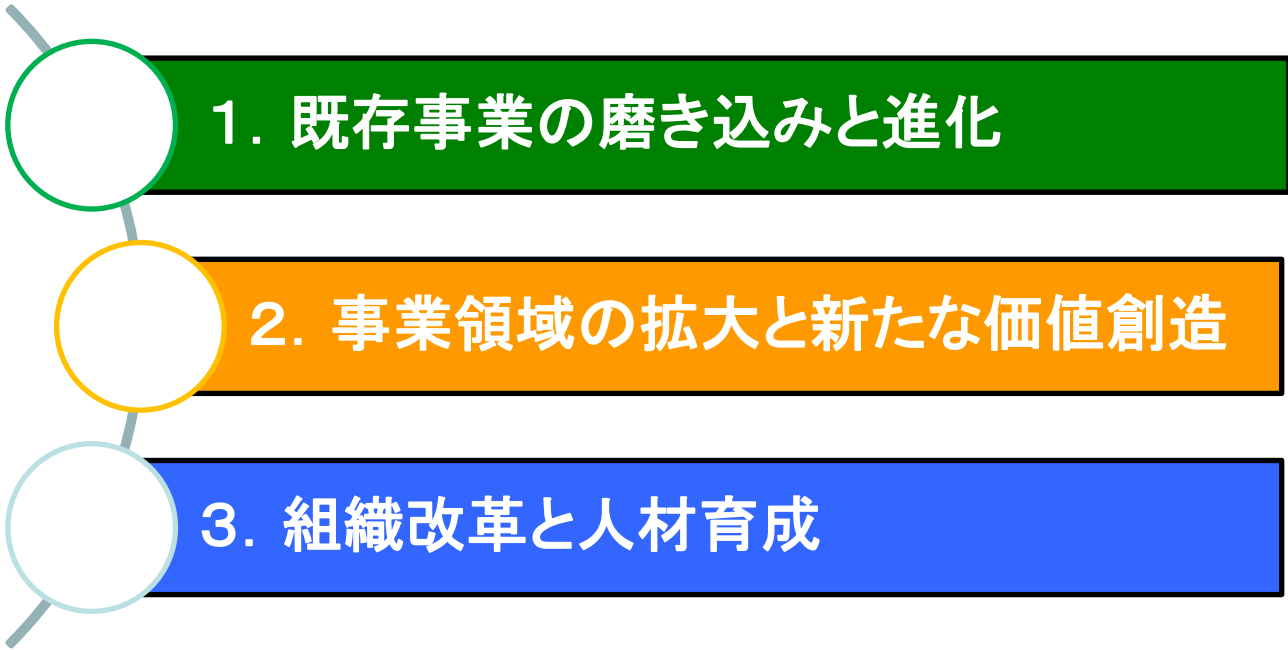
【戦略】地域戦略の最適化と事業領域の拡大及び新たな価値創造の推進

【組織】会社の制度や組織、仕事のフロー、行動管理の基準など戦略実行のための組織改革と人材育成

の構造改革に重点を置いた

和弘食品グループ『ザ・グレートリセット』

と位置づけ、以下の重点施策に取り組みます。



1. 既存事業の磨き込みと進化

2. 事業領域の拡大と新たな価値創造

3. 組織改革と人材育成

1. 既存事業の磨き込みと進化 (国内)

日本事業(和弘食品)の収益構造の改革

既存事業の
磨き込みと
進化

- ① 事業の**絞り**と**集中**を図り、当社の付加価値を最大限に活かせる領域へ集中展開
- ② コスト構造の抜本的見直しによる高収益構造への転換
- ③ 強み**(味作り・品質・スピード)**の徹底強化で顧客満足度向上
- ④ **製販部門連携強化**による生産効率の最適化
- ⑤ **自動化・省力化**による生産性向上、作業環境改善
- ⑥ ロングセラー商品の育成

日本事業営業利益率 **4%**以上

1. 既存事業の磨き込みと進化（海外）

米国事業(WAKOU USA INC.)シェアの更なる拡大

既存事業の
磨き込みと
進化

- ① ラーメン市場の成長拡大に合わせた工場拡張
 - ・調合設備の拡大により**生産能力を増強**
 - ・生産スペース拡張により充填設備の増設
 - ・一部製品内製化により更なる**競争力の向上**
- ② 生産管理から製造現場までDX推進
- ③ 主力製品の徹底強化と市場ニーズに合わせた製品開発の推進
- ④ 専門人材の確保及び組織化と組織増強による人員増強
- ⑤ マーケティング・ブランド強化による販売領域の開拓・拡大

米国事業売上高比率 **25%以上**

2. 事業領域の拡大と新たな価値創造

事業領域 の拡大

- ① 海外ビジネスを強化
 - ・利益成長のドライバーであるラーメンスープ事業の拡大加速
 - ・北米に続き、**欧州、東南アジア**での市場開拓を積極展開
- ② 新事業の探索
- ③ こだわりの追求、新商品の開発
 - ・製法や原材料による当社独自の付加価値追求

新たな 価値創造

- ④ 北海道ブランドの確立
 - ・SDGsの観点から環境に配慮した商品開発
 - ・『**北海道の恵みと共に**』のコンセプトでの北海道素材商品の開発・提案

3. 組織改革と人材育成

組織改革

- ① 戦略立案と組織間連携を推進する事業戦略室の設置
- ② 戦略を実行推進する戦術会議の設置
- ③ グローバル化を推進する海外事業推進室の設置

人材育成

- ④ リーダー人材の育成とDXへの取組み強化
- ⑤ 「プロのためのプロ企業」の人材育成と確保
- ⑥ 働きがいのある職場作り
 - ・労働環境の改善
 - ・ダイバーシティの推進
 - ・社内や地域とのコミュニケーション活性化
 - ・エンゲージメント調査の活用

2026年度～ 更なる成長ステージへ

中期経営計画 2023年度～2025年度



【 中期経営計画 最終年度 数値目標 】

項 目	連結目標
売上高	160億円
営業利益	13億円
売上高営業利益率	8.1%

内
訳

日本事業	米国事業
117億円	43億円
5億円	売上高比率 25%以上 8億円
営業利益率 4%以上 4.2%	18.6%

※為替レート 145円/ドル

当年度に実施した主な成長投資案件

組織名	地域	目的	投資規模
WAKOU USA Inc.	米国	北米での急速なラーメン市場拡大に対応した製造設備増設	約150百万円
WAKOU RAMEN (THAILAND) CO., LTD.	タイ、バンコク	東南アジアにおいて調味料・スープの販売・開発を行う子会社を設立（製造は現地OEMで委託）	約10百万円
(株)栄田フーズ	日本、秋田県	海外進出および高付加価値の製品展開に向けた開発力・製造技術向上のため、エキス抽出メーカーの株式を取得	非公表

事業を通じた取組み

地球環境への配慮

●工場設備の入替

工場内の照明LED化やボイラ燃料転換と効率化による省エネとCO₂の排出削減を進め、環境課題への取組みを促進しています。



廃棄物削減への取組み

●抽出残渣昆布の飼料転用

生産加工を終えた昆布を羊の飼料として転用することで、産業廃棄物を削減しています。



●脱水污泥の削減

污泥処理分解菌により、工場から排出される污泥を限りなくゼロに減容し、産業廃棄物を削減しています。



事業を通じた取り組み

サステナブルな商品開発



●**昆布石鹸**
生産加工を終えた昆布を再利用し、昆布石鹸に再生しています。



●**ブリ塩ラーメン**
地球温暖化による海洋環境の変化により、漁獲量が急増した函館産ブリの知名度向上と利用拡大を促すための活動を行っています。



地域社会への取り組み

地域への貢献

●**ビーチクリーン活動**
毎年小樽市で開催される「ビーチクリーン活動」に参加し、地域貢献活動に取り組んでいます。



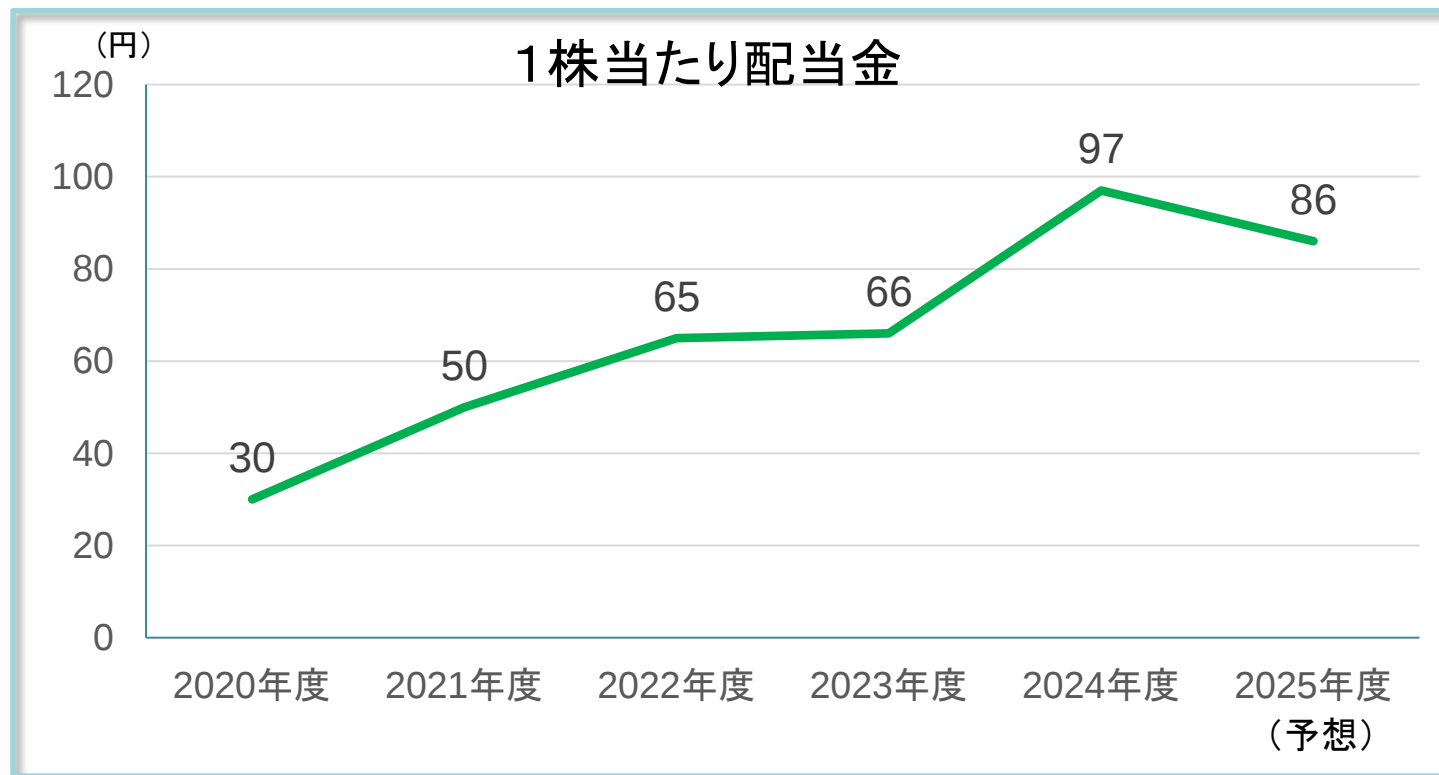
●**地域イベントへの参加**
おたる潮まつりに飲食店を出店し、地域の活性化に貢献しています。



5. 株主還元・株価の推移

配当金について

当社は、企業価値の拡大を通じて、株主の皆様へ長期的かつ適正な利益還元を行うことが会社の責務であるとの考えのもと、配当に関しましては、長期発展の基礎となる財務体質の維持・強化を図りつつ、安定した配当を継続することを基本方針とし、各期の業績や財務状況等を総合的に勘案して決定しております。



※当社は2023年度内に1対3の株式分割を行いました。上記の2022年度以前につきましては、株式分割後に換算しております

株主優待品について

ご所有株式数	内容
3,000株以上	5,000円相当の「北海道産品の詰め合わせ」を贈呈
300株以上 3,000株未満	2,000円相当の「北海道産品の詰め合わせ」を贈呈
100株以上300株未満	1,000円相当の「北海道産品の詰め合わせ」を贈呈

贈呈品の例
(5,000円相当)



贈呈品の例
(1,000円相当)



株価の推移

株価は、1,000円前後（株式分割調整後）で推移していたが、コロナ禍明け、米国事業の黒字化定着により2022年6月以降急速に上昇



◇本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。投資を行う際は、投資家様ご自身の判断と責任で投資なさるようお願い致します。当社の株式のご購入にあたっては各証券会社にお問い合わせください。

◇本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではありません。

◇本資料の内容は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定した数値であり、潜在的风险や不確実性などを含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。