



吉八家ラーメン

- 本社所在地：神奈川県横浜市戸塚区名瀬町2060番地
- 事業概要：神奈川県を中心に、ラーメン、鉄板焼き、天ぷら、もんじゃ焼きなど、多岐にわたる飲食店を展開
- 常時使用する従業員：215名（PAを含む）（2025年6月時点）
- 現在の売上高：15.9億円（2024年4月期）
- 法人番号：4020001007121
- Web：https://eight-8.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
近藤 一美

私達は**感謝**の床に立ち**魂**の込もった
場創りであふれる**笑顔**を∞（無限）に追求します

100億企業への成長を通じて、地域のお客様にとって「なくてはならない存在」となることを目指します。従業員の働きがいと成長を大切に、神奈川から全国、そして世界へと“笑顔が広がる場づくり”を実現したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2035年に売上高100億円を達成することを目標とし、以下の3本柱を中心に事業を拡大する。
- ① 神奈川発の味・品質の維持向上と原料の自社一貫管理
 - ② 全国FC展開とBtoB供給体制の整備
 - ③ EC・海外展開による販路の多様化

課題

- 加工能力の内製化が遅れており、商品供給体制が構築できていない。
- フランチャイズ展開に必要な契約・教育・物流体制が未整備であり、加盟者の満足度を担保する仕組みが不足している。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 原料（しらす・チャーシューなど）を自社で仕入・加工するセントラルキッチンを整備し、製造ラインを確立する。
- FC展開に向けて、契約スキーム、店舗教育、ロイヤリティモデルを整備。物流と商品供給体制も並行して整備。
- 海外（アジア）での冷凍食品販売・FC出店を視野に入れ、まずは輸出可能な商品設計・販売実績の積み上げを行う。

実施体制

- 冷凍対応のセントラルキッチンを自社保有し、食材の仕入・加工・配送を一本化。
- 既存のFCモデルを基盤に、加盟開発・契約管理・SV体制を強化。
- 輸出対応商品の開発と検品・表示体制の整備を先行。現地需要と物流課題を検証しながら、アジア圏への展開体制を段階的に整備。

売上高100億円実現の目標と課題

- 2035年の売上高100億円達成に向け、当社は今後10年間で既存の食品事業の安定成長と並行して、チャーシューおよびシラス商品の自社加工を中心とした卸売事業を本格強化する。
- 2025年時点では、食品13.5億円・卸0.75億円・不動産0.75億円と食品事業が全体の90%を占めているが、2035年には食品・卸がそれぞれ約49億円となる見通しである。

フェーズ	年	主な取り組み内容
1	2025～2026年	セントラルキッチン構築を進め、OEM依存からの脱却を図る。 ラーメンFCおよびシラス商品に対応した製造体制の検討を開始
2	2027～2029年	自社製造品によるFC供給を開始し、配送・保管機能を強化。 シラス商品については、外部卸先への展開を本格化し、物流コントロールを内製化
3	2030～2032年	FC店舗・卸出荷量の増加に伴い、製造効率と収益性を向上。 商品規格の統一によって業務を簡素化し、両事業の運営体制を最適化
4	2033～2035年	国内外でのFC展開・卸販売を加速。ラーメンFCとシラス商品卸を両輪とする食品事業として体制を確立し、売上100億円規模の基盤を完成させる

