



ヤマナミ  
麺芸社  
Yamana Mingeisha Inc.



飛行船のように環境変化に左右  
されない強い会社を目指す

- 本社所在地：大分県大分市
- 事業概要：飲食(ラーメン)・中食事業・製麺卸・食品加工事業・M&A事業
- 常時使用する従業員：398名  
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：28億円  
(2025年9月期)
- 法人番号：2320001001104
- Web：https://yamanami39.com/

## 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  
吉岩 拓弥

お客様に喜ばれる仕事を通じて一人一人の成長と幸せをこい願う経営を行うことにより、世のため、人のために貢献する

強く、優しく、面白く、ニッポンの麺文化を未来へつなぐ。これを合言葉にとどめず、私たち売り上げ100億円を目指します。信用と透明性とガバナンスを高め、麺産業を持続的に支える基盤を築くための挑戦です。変化の激しい時代に適応できる強さを備え、仲間と地域を守る優しさを制度として根付かせ、磨き上げた技術と創造力を九州から全国、そして世界へ届ける。その覚悟を形にする一歩です。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

自社ラーメン店での「需要創出・検証」から「製造・外販」までを一機通貫で行う独自の統合モデルを磨き上げ、飲食事業における店舗拡大と製麺事業の規模拡大により2033年に売上100億円達成を目指す。

### 課題

- ・ 製造工場の拡大
- ・ 海外企業とのパートナー選定
- ・ 人材依存による人材獲得
- ・ M&Aに伴う「品質基準の不統一」「調達・製造・物流の複雑化」「ブランドの毀損」のリスク
- ・ 食材高騰による粗利率の低下

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・ 麺産業全般における新業態を開発。既存店舗は独立支援制度を加速させ、出店を積極的に行う
- ・ 製麺では独自の製麺技術(生麺・半生麺・米粉麺・乾麺・冷凍麺)を活かし国内外への販路を拡大する
- ・ 「店舗出店」×「ニッポン品質の麺設計」での店舗、製麺ノウハウを輸出し、海外進出する
- ・ 支援事業では飲食・食品企業向けのシステムを販売

### 実施体制

- ・ 周辺事業を積極的にM&Aし、製造売り上げを伸ばす
- ・ 麺業態の多業態出店及び、社内独立制度の強化
- ・ テクノロジー活用による業務効率化(システム部強化)
- ・ マルチスキルを向上する
- ・ 福岡プロマーケットに上場する

売り上げ推移

弊社のビジネスモデルは単なる麺供給の製麺所ではなく、自社ラーメン店での「需要創出・検証」から「製造・外販」までを一機通貫で行う独自の統合モデルです。8業態28店舗のラーメン店運営で培った、消費者をひきつける「旨味・やみつき」の味づくりノウハウの保有と、中華生麺から冷凍麺、グルテンフリー米粉麺まで、多種多様なニーズに応える製麺技術力で説得力のある製麺卸を実現するビジネスモデルが強みです。具体的には多業態のラーメン店(需要創出)→開発検証→製麺→製麺卸業(B to B)→ギフト/ECの企画販売(B to C)→DXで再現性→M&Aで供給能力拡張を“麺”で一体運用できる統合モデルです。このモデルは、単なる製麺受託よりもLTV(顧客生涯価値)を高めやすい設計で商流上の差別化になりやすいと考えています。この循環を太く・速く・遠くに伸ばすことで100億達成を目指します。

売上高推移(億円)

