

石川県かほく市の「イオンモールかほく」内で隣接している両社の店舗

リンガーハットとの統合撤回



長崎ちゃんぽん店を展開するリンガーハットは18日、北陸を中心にラーメン店を手掛けるハチパンとの経営統合計画を白紙撤回すると発表した。人口減少で国内市場の縮小が避けられない中、統合効果による海外展開の加速を思い描いていたが、練り直しを追われる。一時は蜜月関係にあった両社、破談の引き金を引いたのは、北陸新幹線の思わぬ余波だった。

ハチパン

北陸新幹線の余波で破談

観光客増え最高益 強気、「対等」譲らず

18日午前10時すぎ、東京・品川のリンガーハット本社で最後のトップ会談が開かれた。リンガーハット側は創業一族の米浜和英会長と秋本英樹社長が、ハチパン側は後藤克治社長と長丸昌功常務取締役が出席。関係者に

ビジネス TODAY

2月19日、ハチパンが9・5%、リンガーハットが2・5%増と、両社ともに営業利益が伸びた。リンガーハットは北陸進出を果たした際は、ハチパンの物流網を利用して食材を配送した。蜜月関係の変化のきっかけは北陸新幹線だ。金沢では15年3月に開業。ハチパンが駅周辺などで

によると「統合会社の社名や人事も決まり、都内で合同会社も予定していた」はずが、約2時間後に結核は資本業務提携の解消だった。ボタンの掛け違いはなぜ起きたのか。リンガーハットは2月末時点でちゃんぽん店を中心に711店を展開するが、海外店舗はわずか11店にとどまる。一方、ハチパンは野菜らーめんの「8番らーめん」で地元北陸での知名度は抜群だが、タイを中心に110店以上を海外展開する国際派の顔も持つ。14年2月にリンガーハットが

・3%、相手の株式を持ち合わせた際は、将来の経営統合で、それぞれが海外強化と首都圏進出を図る絵図を持っていた。両トップの親交も深く、相思相愛の理想的な統合になると思われていた。実際この2年で、両社は国内外の店舗展開のノウハウの共有や、仕入れ先・物流網の相互活用、外販事業の一部融合を進めてきた。15年4月にリンガーハットが北陸進出を果たした際は、ハチパンの物流網を利用して食材を配送した。

展開する居酒屋には、海鮮品目当ての観光客が昼間から押し寄せるようになった。ハチパンの居酒屋事業の15年4～12月の既存店売上高は前年同期比15・5%増となり、16年3月期の連結純利益は3億9000万円と最高益の見通しだ。

好業績が鮮明になるにつれ、ハチパンの首脳は「ハチパンの首脳は」

主張。一歩も譲らぬ強気の姿勢に、リンガーハット側はさじを投げた。今後、両社はそれぞれ自前の成長戦略を模索することになる。リンガーハットは国産野菜を中心に、新たな青写真を描かなければならない。

（中川竹美、国司田拓児）

リンガーハットとハチパンの概要

リンガーハット	ハチパン
売上高	
395億円	75億円
営業利益	
26億円	5億8千万円
設立	
1970年	1971年
店舗数(うち海外)	
711(11)	259(118)
国内出店地域	
関東、関西、九州など。北陸3県は15年4月に初進出	北陸3県、信越、東海など
主力商品	
長崎ちゃんぽん	野菜らーめん

(注)売上高、営業利益はリンガーハットが2016年2月期推定、ハチパンが16年3月期見通し。店舗数はリンガーハットが2月末時点、ハチパンが18日時点

周辺にこぼれやすくなる。「買取と受け取られるのは避けたい。株主に説明がつかない」

16年2月期は最高益を更新したものの、長期に見れば少子高齢化で外食市場は縮小傾向にある。20年度までに海外売上高を半分程度まで高めるという目標を達成するには、新たなパートナー探しが必要になりそう