

2026年2月27日

各 位

会 社 名 Trailhead Global Holdings株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 高田 十光
(コード：3358、東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役 西田 直樹
TEL 050-5785-8445

中期経営計画の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、2026年4月開始の今後5か年を対象とした、「中期経営計画（2026-2030）」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 将来ビジョンについて

5年後の将来ビジョンとして、グループ売上高200億円、EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前利益）20億円、グループ店舗数500店舗を目指し、取り組んでまいります。

2. 数値目標

業績目標（KGI）として、年度別の売上高及びEBITDAを定義しました。またこの達成に向けた進捗目標（KPI）として、店舗数を設定しております。

【KGI】

	2026/4- (27年3月期)	2027/4- (28年3月期)	2028/4- (29年3月期)	2029/4- (30年3月期)	2030/4- (31年3月期)
売 上 高	22.0 億円	45.0 億円	90.0 億円	150.0 億円	200.0 億円
E B I T D A	3.2 億円	6.5 億円	11.0 億円	17.2 億円	20.0 億円

【KPI】

	2026/4- (27年3月期)	2027/4- (28年3月期)	2028/4- (29年3月期)	2029/4- (30年3月期)	2030/4- (31年3月期)
グループ店舗数	150 店舗	200 店舗	250 店舗	350 店舗	500 店舗

3. 成長戦略

今後の成長戦略として、以下の3つに注力してまいります。

(1) デジタル・フードテック戦略による「次世代店舗」の確立

AI・ロボティクスの活用、店舗DXの徹底により、店舗の自律型運営を推進し、人手不足に左右されない高収益体質化と、従業員が「おもてなし」に集中できる環境整備に取り組みます。

(2) 工場DXとOEM拡大による「製造サプライチェーン」の最適化

自社工場へのAI導入により生産効率を改善し、OEM生産を通じて外販収益を拡大します。また原材料の調

達から製造・物流、店舗販売までをデジタルで一気通貫に管理し、インフレ局面でも揺るがない高収益体質へと強化します。

(3) グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進

戦略的M&Aで多業態化を進め、グローバルサウスを中心とした海外市場へ迅速にFC展開します。国内では顧客データの収集・分析を徹底し、リアル店舗とデリバリー需要の双方で顧客ロイヤリティを高める、OMO（オンライン・オフライン統合）を推進します。

4. 財務・資本政策

現有資産の流動化を通じた資産効率の向上、積極的な資本政策、事業活動による利益を成長に再投資することで、直線的な積み上げの成長ではなく、加速度的な成長を目指します。

5. 株主還元方針

来期（2027年3月期）は復配を目標とし、また中計期間中に配当性向30%以上の実現を目指します。

※その他の詳細については、添付資料をご参照ください。

以 上



TRAILHEAD GLOBAL HOLDINGS

中期経営計画 2026 – 2030

グローバル外食プラットフォームへの登頂計画

東証スタンダード 証券コード 3358

2026年2月

Agenda

- 1 2030年登頂への歩み
- 2 数値目標 (2026~2030)
- 3 成長戦略
- 4 財務・資本政策
- 5 株主還元方針

1

2030年登頂への歩み

将来ビジョン

5年後に目指す姿として、連結売上高200億円、EBITDA 20億円、グループ店舗数500店舗を目標として設定。

M&Aや出店強化において、取得した事業の育成、シナジーの創出、海外市場の開拓を進め、また、テクノロジー投資を通じた事業基盤の強化により、直線的な積み上げの成長ではなく、加速度的な成長を目指します。

連結売上高

200億円

EBITDA

20億円

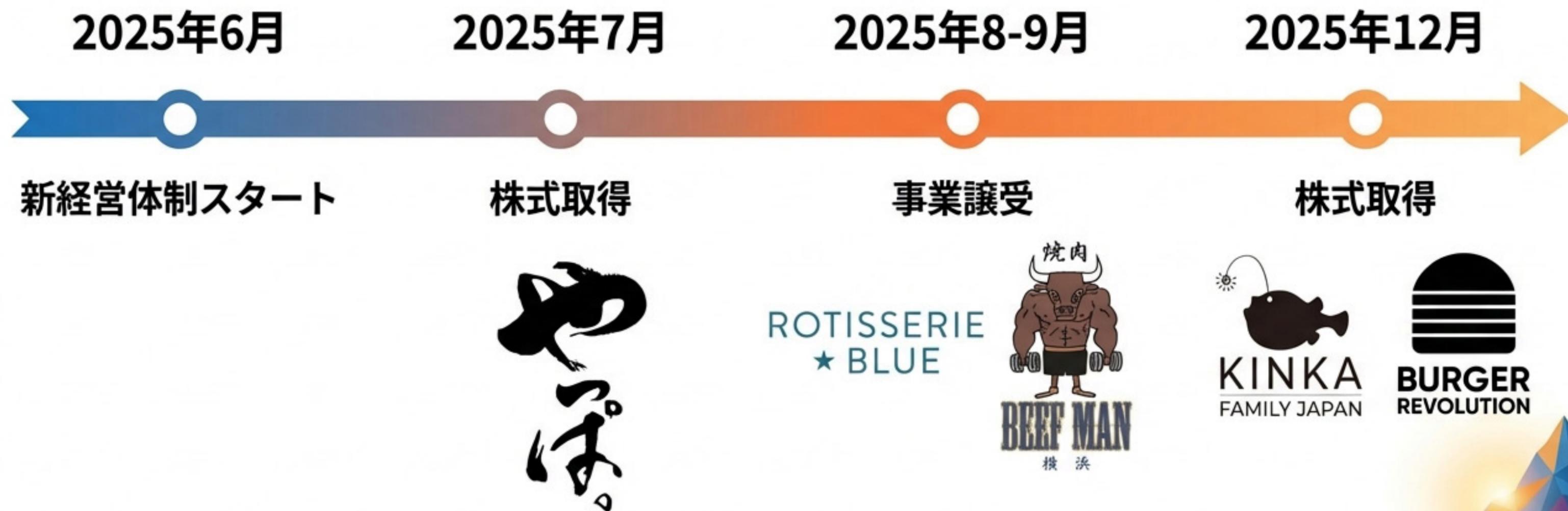
グループ店舗数

500店舗



新経営体制下の取り組み（M&A実績）

昨年6月に経営体制を刷新以降、3件の株式取得、2件の事業譲受をスピーディに実行。



新経営体制下の取り組み（社名・ロゴ変更）



2026年1月1日の持株会社体制への移行にあわせ、社名・ロゴを以下の通り変更しています。

Trailhead Global Holdings株式会社
(Trailhead Global Holdings, Inc.)

祖業である山小屋のイメージを継承しながら、Trailhead (登山道の起点) という言葉に、多ブランドを擁するグローバルな飲食プラットフォームという頂を目指す、「挑戦」や「多様な可能性」という意味を込めています。

ロゴは山頂と、夜明け前のマジックアワーの空の彩りを表現しています。

新経営体制下の取り組み（持株会社化によるグループ経営強化）

M&Aの推進により多様化・複雑化する事業全体を俯瞰し、最適化するため、当社は2026年1月1日に持株会社体制に移行しました。





2

数值目標 (2026~2030)



数値目標 (KGI)

KGIとして、各年度の売上・EBITDAを下記の通り設定しました。

(単位：億円)

KGI
5年後売上
200億円、
EBITDA20億円

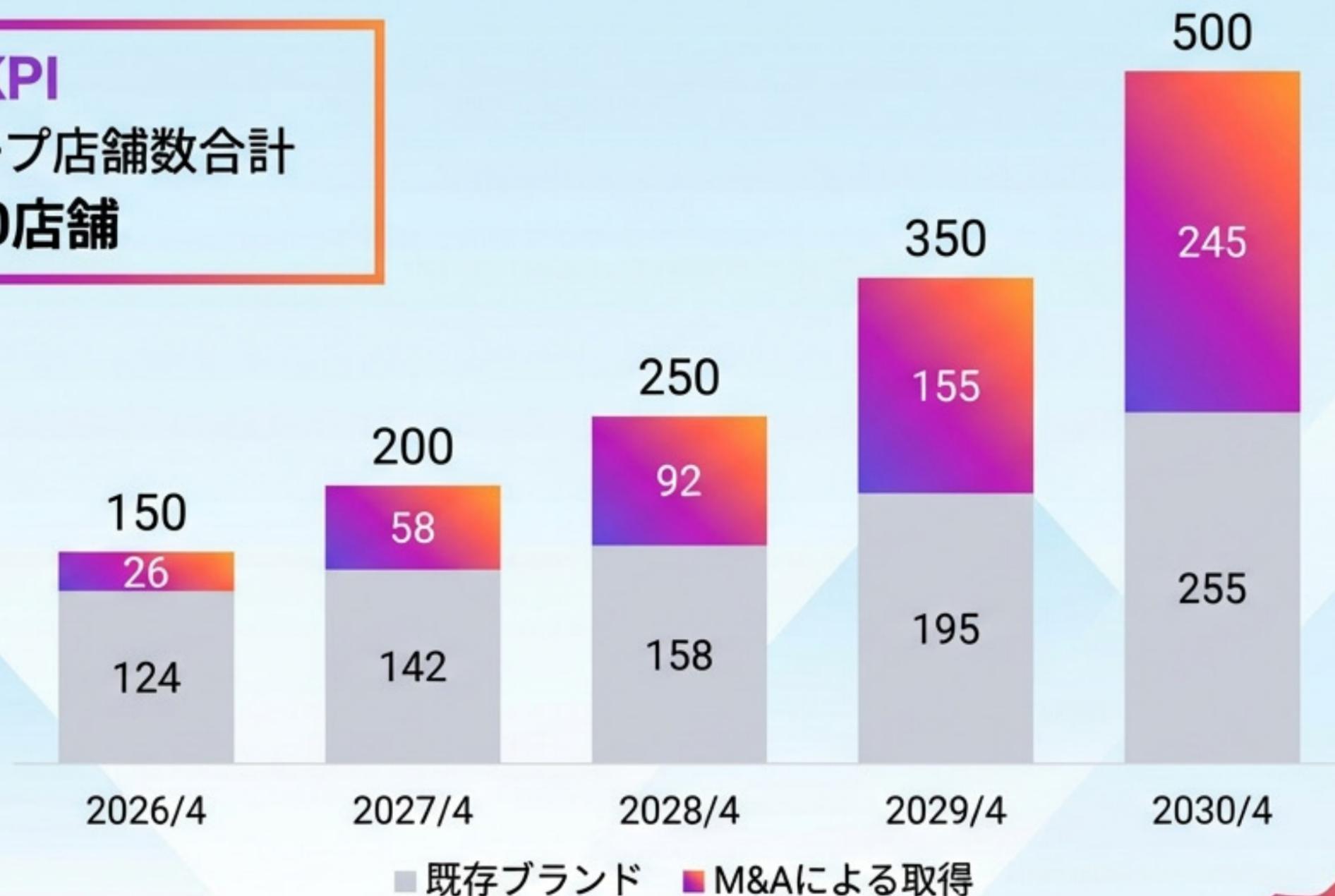


数値目標 (KPI)

KGIの達成に向けて、店舗数をKPIとして設定し、事業拡大に取り組みます。

KPI

5年度グループ店舗数合計
500店舗



3

成長戰略

THG (Trailhead Global Holdings) 成長戦略：3つの柱



1. デジタル・フードテック戦略による「次世代店舗」の確立

AI・ロボティクスによる自律型運営、1人当たり稼働力の最大化



2. 工場DXとOEM拡大による「製造サプライチェーン」の最適化

工場稼働率の極大化、垂直統合によるコスト競争力



3. グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進

戦略的M&Aと海外スケールビリティ、デリバリー・ゴーストキッチンの多軸展開

1. デジタル・フードテック戦略による「次世代店舗」の確立

戦略的パートナーシップと高度な内製開発力を融合させ、店舗運営を「テクノロジー集約型」へと完全移行します。



- ハイブリッド型システム開発体制の構築（戦略的パートナーシップ、高度な専門チームの内製化）



- AI自律型オペレーションによる「FLコスト」の極小化（需要予測・自動発注、AIシフトマネジメント）



- ロボティクス活用によるQSCの向上と省人化（オペレーションの自動化、AIカメラによる店舗分析）



1. デジタル・フードテック戦略による「次世代店舗」の確立

本部業務・現場業務のアップデート



- Phase.1での注文動向のデータ把握により、メニュー開発・投入時期を改善、食材発注の量・タイミングを最適化
- 繁忙状況の可視化により、人員配置（シフト調整）を最適化

上記の事業運営の高度化に向けて、DX・AI・ロボティクス分野への積極投資を行います

2. 工場DXとOEM拡大による「製造サプライチェーン」の最適化

自社工場を「コストセンター」から「プロフィットセンター」へと変革させます。



工場稼働率の極大化とOEM外販（OEM事業の本格化、収益の多軸化）



1年目（2026）

ワイエスフード工場で製麺し、大手製麺事業者様の商流を通じて全国規模で商品を提供、年間600万食製造、売上1億円。



3年目（2028）

年間1,450万食製造（稼働率100%達成）、ロス削減施策の徹底と設備増強に着手。



5年目（2030）

年間2,500万食製造、他社PB追加受注。

2. 工場DXとOEM拡大による「製造サプライチェーン」の最適化



垂直統合（MMD）による利益確保

- 一気通貫管理：調達から製造、物流までをデジタルで繋ぎ、原材料高騰時でも柔軟な原価コントロールを可能にします。
- 品質・衛生管理のDX：食品安全マネジメント規格に基づき、AIによる検品体制を強化して安心・安全を担保します。

投資効率（ROIC）の追求

- アセットライトな成長：セントラルキッチンを含めた工場直送モデルの強化により、店舗側の在庫スペースを削減し、小規模・高効率な出店を可能にします。

3：グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進



- リージョンパートナーシップによるダイナミックな展開（戦略的パートナーの開拓・選定、ブランドの機動的ロールアウト）
- グローバルサウス最重点市場への集中投資
 - 注力地域：中国や東南アジア、中東など、強固な人口ボーナスが続く「グローバルサウス」諸国を中心に成長の主戦場と定義します。
 - 海外収益比率の向上：海外売上高構成比10%以上の早期達成を確実なものにします。

3：グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進



OMO（オンライン・オフライン統合）の推進

- 実店舗の余力を活用したゴーストキッチンやエクスプレス業態により、デリバリーシェアを低投資で拡大します。（計画中：BEEFMANのサラダポウル業態の他店舗への展開とデリバリー等での提供、KINKAエクスプレス業態の開発）。

デジタルマーケティングによる顧客データの収集・分析を徹底し、実店舗とデリバリーの双方で顧客ロイヤルティを高めます

- 最適化したアプリ通知やクーポン配信による来店誘導、高単価メニューへの誘導。
- セルフレジ端末やテーブルトップオーダー端末による多言語対応、省力化、高付加価値メニューへの誘導。

3：グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進

戦略的M&Aと新業態開発



- **戦略的なM&A**でマルチブランドを擁する飲食プラットフォーム化を進め、グローバル市場へ収益基盤を強化します（投資方針：将来的なシナジー、経営戦略との整合性、適正価格での投資。Post M&A：取得企業の事業強化・経営改善に注力）。
- **業態の多様化**（多様な味の志向にこたえられるマルチブランド化、多様な客層の獲得、客単価向上、リスク分散。ブランド間で調達等のシナジーを発揮）。
- **出店の多様化**（北九州エリア中心から多様な地域での新規需要を開拓、郊外路面店の他、駅ナカ・駅チカといった人口密集地を開拓）。
- **バリューチェーン強化**（当社事業の補完・強化につながる事業会社をターゲットとする）。

3：グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進

戦略的M&Aと新業態開発

特別感・憧れ
(高付加価値)

Experience / Price

日常
(日常利用)



店内飲食

Channel

デリバリー・テイクアウト (中食需要)

事業機会の創出とリスク分散として、引き続き収益性が高い高付加価値ゾーンの拡充と共に、日常利用、中食需要に応える業態の開拓・開発を進めます。



3：グローバル・マルチブランド展開と「OMO」プラットフォームの推進

WA Fusion

和食をベースに、多様な食文化・食材・調理法の融合（WA Fusion）を通じて、新たな価値創出（新業態・商品・食体験）に取り組めます。



Chief Creative Officer

西村貴仁（2025年9月当社COO就任、フレンチをベースとしたフュージョン料理が強み、ミシュラン1つ星獲得等、簡単な調理で再現できるおいしさを志向）。

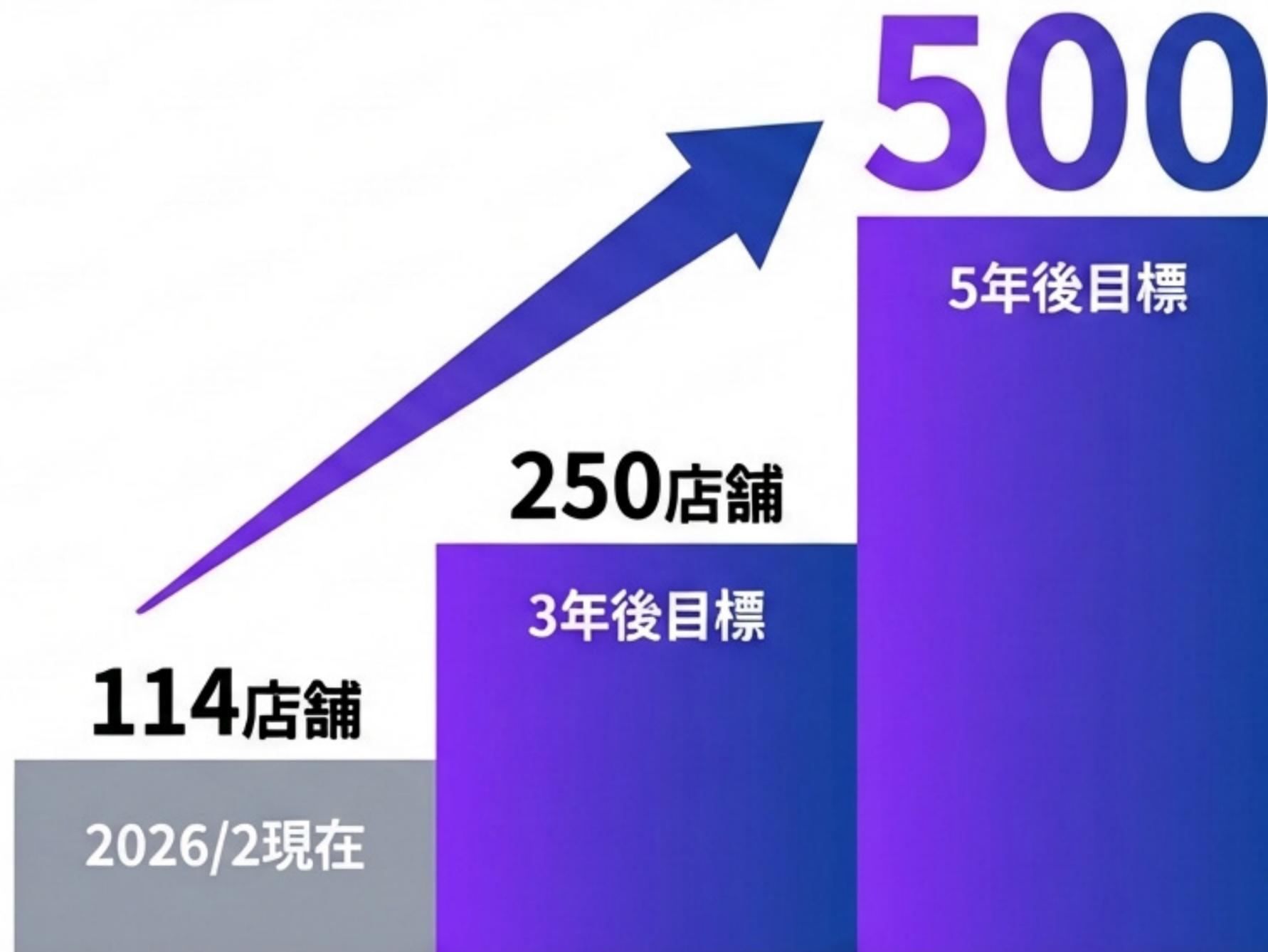
ROADMAP

WA FUSION（新商品開発PJ進行中、2025年12月 ROTISSERIE + BLUE 西村氏×ROTISSERIE★BLUEクリスマスディナーセット開発、2026年1月同ワインペアリングディナー開催）。

2. 出店強化・グローバル展開（方針と目標）

取り組み方針

- ・ラーメン部門は海外展開について再定義中。
- ・M&Aで取得した各事業については、成長資金を投じて新規出店を加速する。
- ・東南アジアを中心としたグローバル展開、海外企業とのアライアンスによる事業モデルの輸入、大型M&Aへの取り組みにより、加速度的事業成長を実現。



ラーメン部門103店舗、焼肉業態5店舗、その他専門店6店舗

2. 出店強化・グローバル展開（各種施策）

国内外の出店を強化する際の課題に対し、現在以下の取り組みが進行中です。

職人依存からの脱却



セントラルキッチン

Yappaセントラルキッチンが2026年春稼働開始、食材加工を集中的に行い調理技術の要求水準や業務負荷を下げる



味の高い再現性



急速冷凍機の導入

乾燥や酸化を抑制し、品質を維持しながら長期保存、フードロスの低下を図る



多様な食文化への配慮

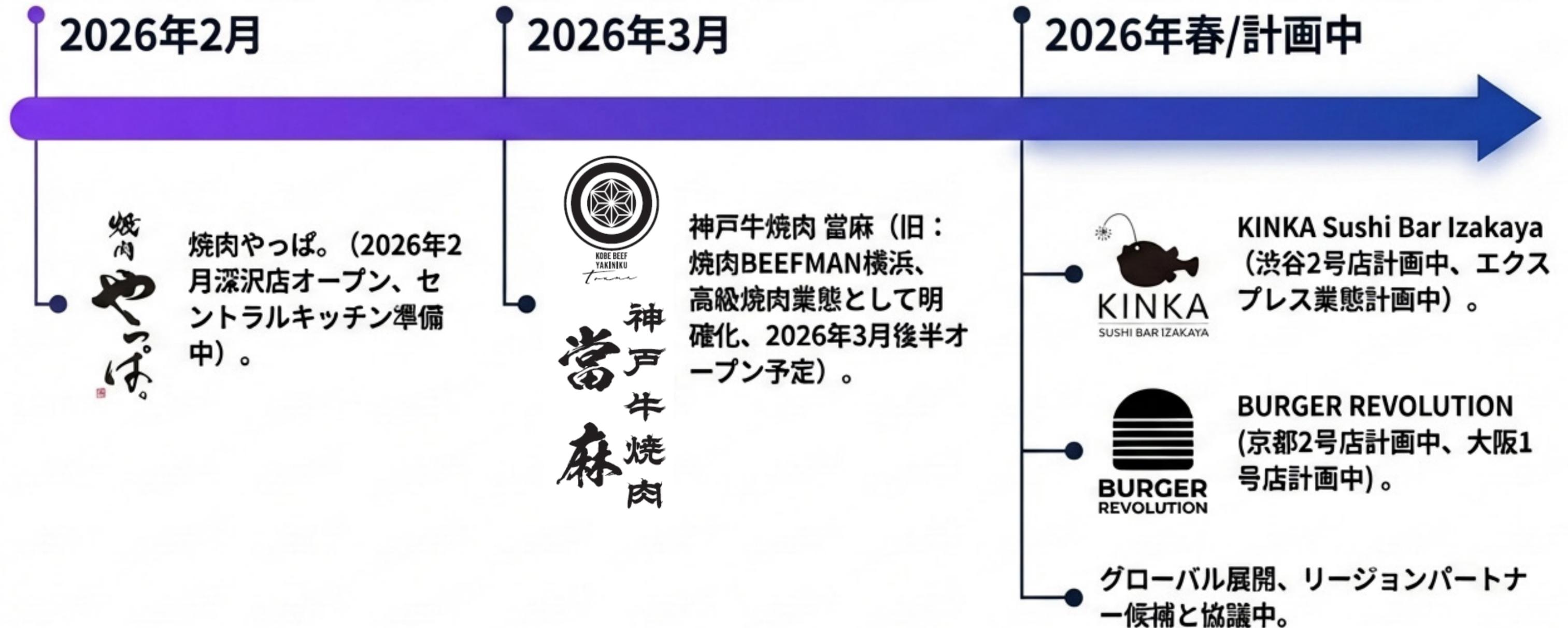


ハラール対応

ワイエスフードにてインドネシア現地FCとハラール対応メニューを開発中、バーガーレボリューションはハラール対応済



2. 出店強化・グローバル展開（直近の出店状況・予定）



4 財務・資本政策



基本方針

1. 資産流動化・ 資産効率の改善



土地・建物、有価証券等の
売却・Sale & Leasebackに
よる資金創出

2. 成長再投資、 エクイティ調達



M&Aや出店等の成長領域に
積極投資し、事業成長と
株価形成を実現

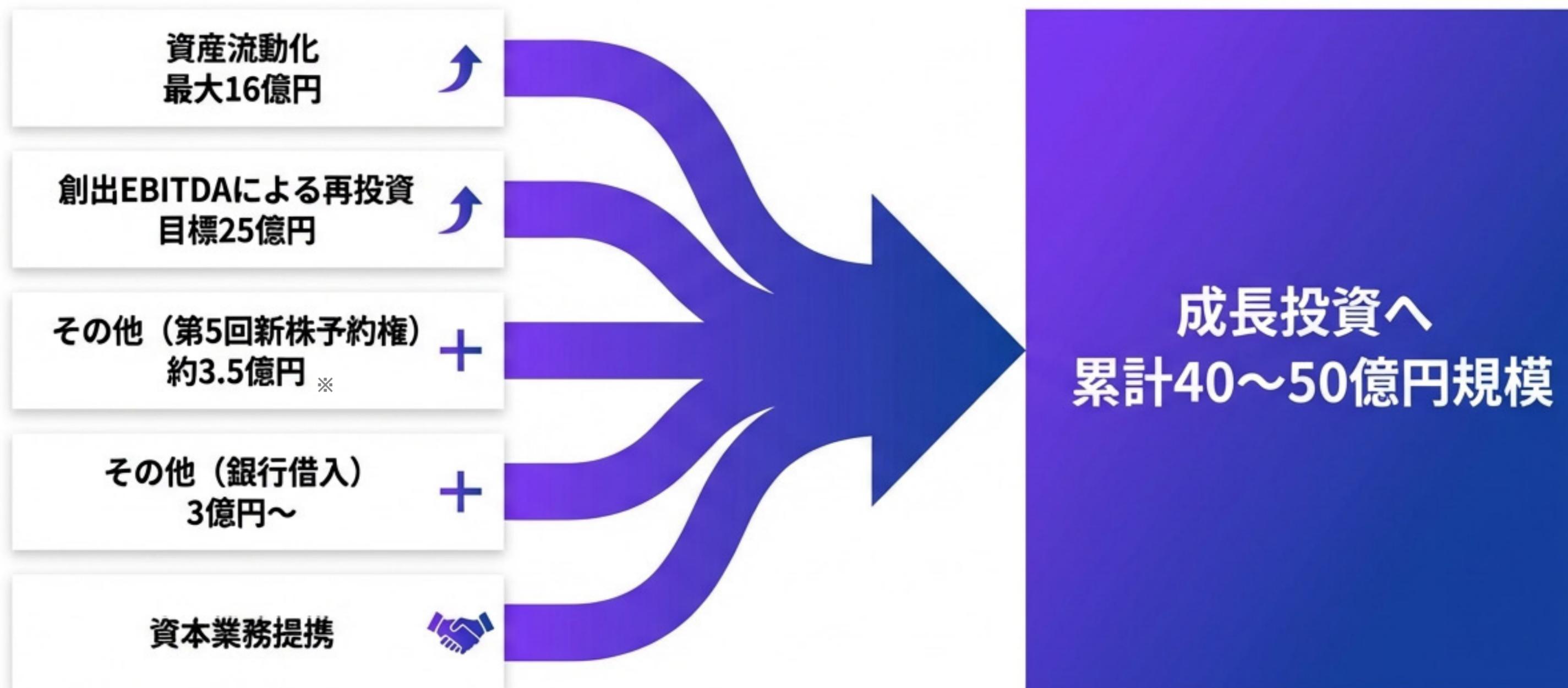
3. 財務強化・ セルフファイナンス



本業で生み出す収益を
成長原資の柱とする

資金調達と再投資

保有資産の流動化と長期安定株主との資本業務提携を中心とした資金調達と、事業活動による資金創出により、成長のための積極投資を行います。



※ 2024年12月30日発行。未行使残高は2025年2月時点の概算金額

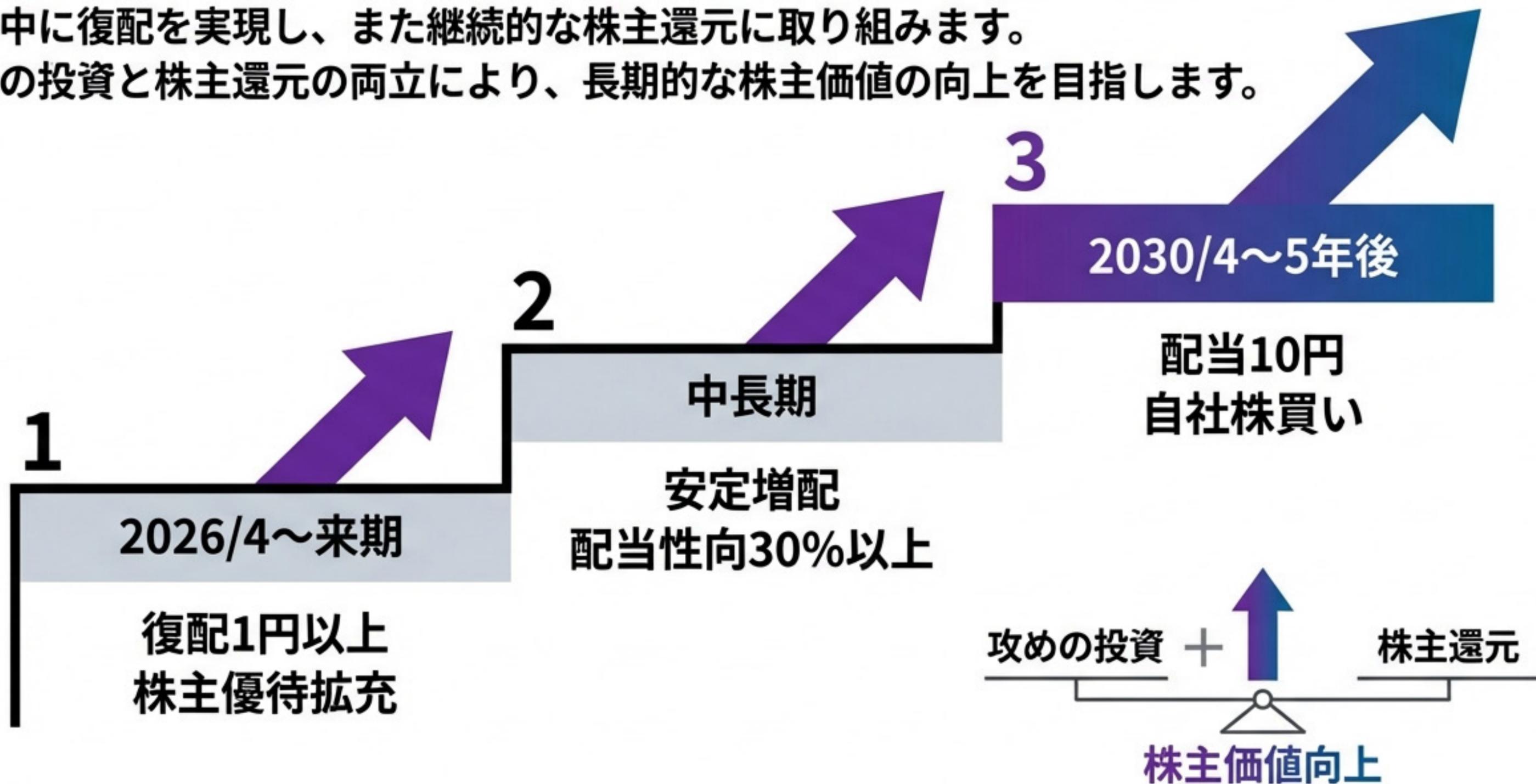
5 株主還元方針



TRAILHEAD
GLOBAL
HOLDINGS

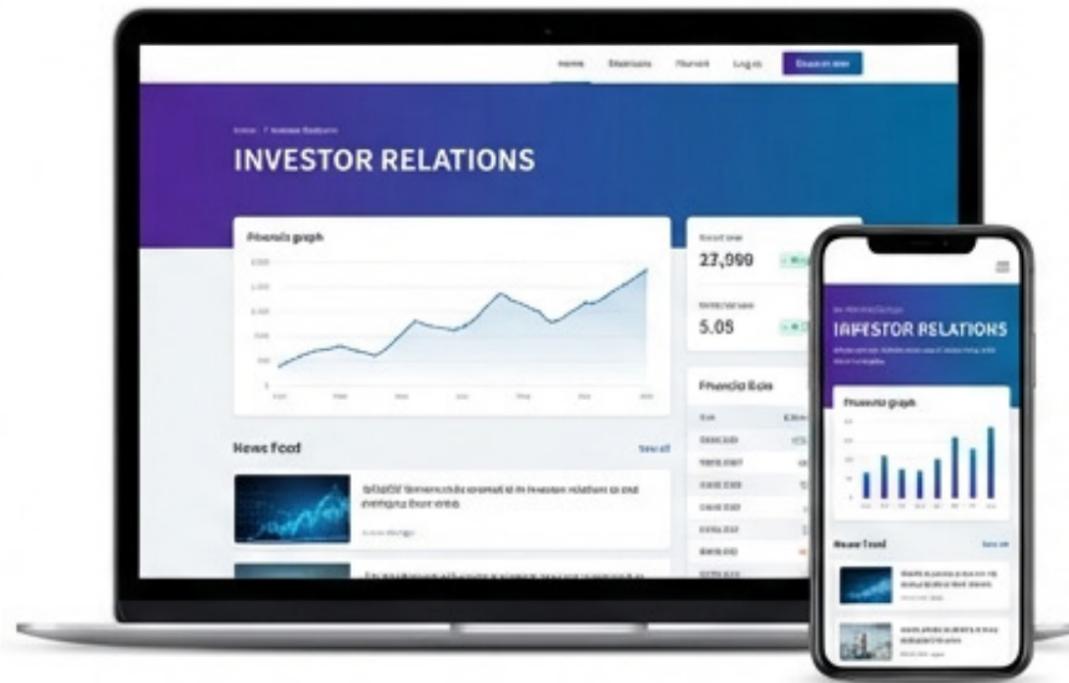
株主価値向上に向けた目標

来期中に復配を実現し、また継続的な株主還元に取り組みます。
攻めの投資と株主還元の両立により、長期的な株主価値の向上を目指します。



IRサイトのご案内

当社ではIRサイトにおいて、株主・投資家の皆様へ向けて積極的に情報を発信してまいります。



<https://thg-hd.com/investor/>



Scan for IR Site

免責条項



本資料には、当社及び当社のグループ会社の財務状況、経営成績、事業等に関する将来予想の記述が含まれております。実際の財務状況等は大きく異なる結果となりうることをあらかじめご承知願います。