



株式会社 かの源ホールディングス 【証券コード: 3561】

2026年3月期 決算補足説明資料

2026年5月14日



40th anniversary
Since 1985. 16th Oct.

創業40周年



CHIKARA no MOTO

- 1985 Fukuoka
- 1995 Tokyo
- 2008 New York
- 2009 SINGAPORE
- 2011 HONG KONG
- 2012 Taipei
- London
- Shanghai
- Paris
- Sydney
- Barcelona
- 2013 MALAYSIA
- 2014 THAILAND
- INDONESIA
- PHILIPPINES
- London
- 2016 Paris
- 2017 MYANMAR
- San Francisco
- 2018 Perth
- Melbourne
- Los Angeles
- 2019 VIETNAM
- NEW ZEALAND
- 2025 Barcelona



進出国・地域
16カ国・地域

グループ総店舗数
317店舗

1985.10

福岡・大名で
一風堂創業

1995.4

東京進出
恵比寿店

2008.3

海外進出
ニューヨーク

2014.10

欧州進出
ロンドン

2017.3

株式上場
東証マザーズ

2022.4

市場区分変更
プライム市場

2025.4

300店舗
グループ達成

2025.10

創業40周年

一風堂は1985年福岡で創業し、皆様のご支援のもと2025年10月16日に創業40周年を迎えました。創業の精神である「食を通して新しい価値を創造し「笑顔」と「ありがとう」とともに世界中に伝えていく。変わらないために、変わり続ける」を軸に、50周年・100周年に向けた価値創造を加速してまいります

- 1. 2026年3月期 業績報告** P.3～P.28
- 2. 2027年3月期 業績予想** P.29～P.35
- 3. 2028年3月期へのVision** P.36～P.37
- 4. 付属資料** P.38～P.44

1

2026年3月期 業績報告

2026年3月期 業績ハイライト



単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	36,261	△	2.7%	+	6.1%
営業利益	2,325	△	844	△	484
		△	26.6%	△	17.3%
当期純利益	1,829	△	358	+	71
		△	16.4%	+	4.0%
	実績		計画		前期
営業利益率	6.4%		8.5%		8.2%
当期純利益率	5.0%		5.9%		5.1%

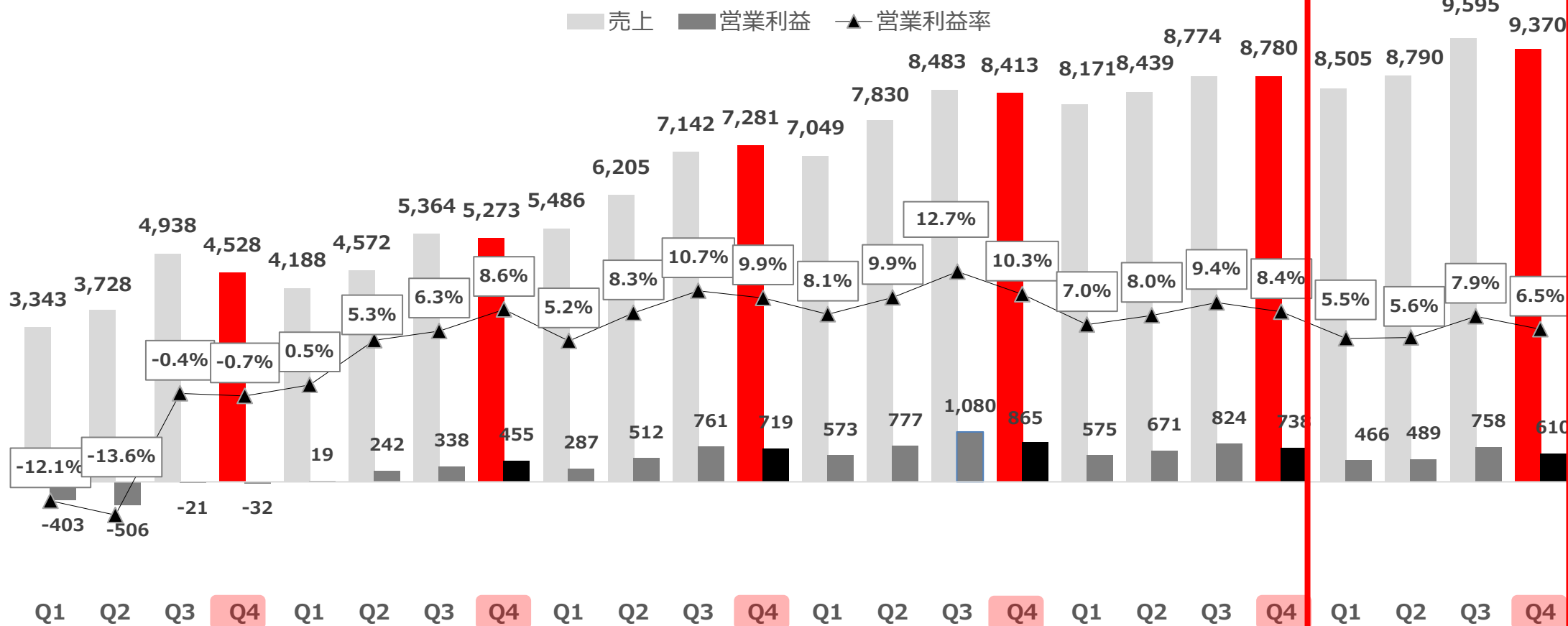
売上高は、前年比6.1%増と**過去最高**を更新

営業利益は原材料価格上昇等により原価率が0.7ポイント、海外の新規エリア開発に伴うコストやベースアップに伴う人件費増等により販管費率が1.1ポイント上昇したことが主な要因となり、前年比17.3%減少

連結四半期別売上高・営業利益推移



単位：百万円



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上	16,539	19,398	26,116	31,776	34,166	36,261
営業利益	△ 963	1,056	2,281	3,296	2,809	2,325
営業利益率	△ 5.8%	5.4%	8.7%	10.4%	8.2%	6.4%

国内店舗運営事業トピックス (2025年4月～2026年3月)



単位：百万円

	実績	計画比	前期比
売上高	17,417	+ 1.3%	+ 12.0%
売上原価	4,746	+ 5.8%	+ 14.3%
販売費及び一般管理費	11,223	+ 2.3%	+ 13.9%
営業利益	1,447	△ 289	△ 100
		△ 16.7%	△ 6.5%
	実績	計画	前期
営業利益率	8.3%	10.1%	10.0%
売上原価率	27.3%	26.1%	26.7%
販売費及び一般管理費率	64.4%	63.8%	63.3%

売上

売上高は、前年比12.0%増と**過去最高**を達成
値上げは実施していないものの、店舗数の増加に伴い好調に推移

客単価

2023年10月以降値上げは実施していないことから、前年と同水準で推移。
客単価押上に寄与しているインバウンド比率はFY25平均で19.3%。一方、中国からのインバウンドは2月以降鈍化。

店舗数

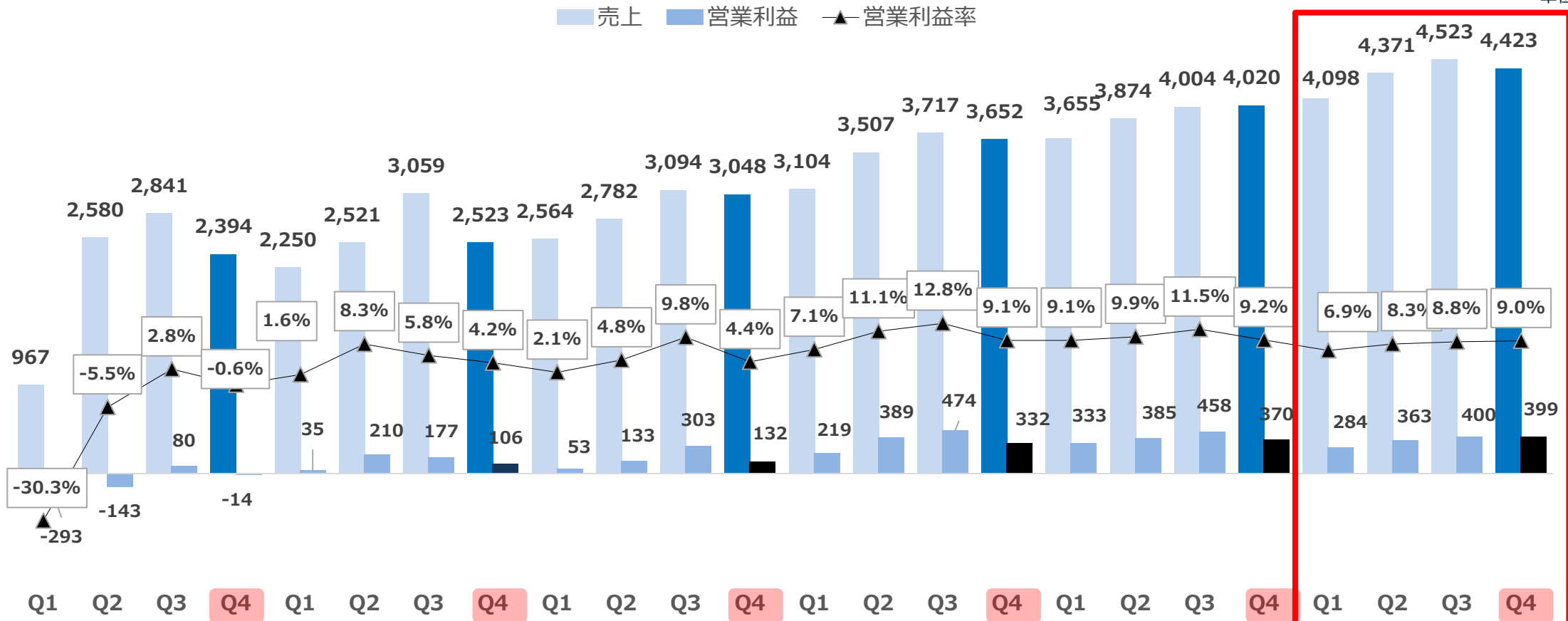
21店舗出店（うち8店舗はM&Aにて取得）、4店舗閉店（純増17店舗）

営業利益

原材料価格上昇の影響により売上原価率は前年比+0.6p。基本給の引き上げや労働時間短縮等、労働環境の改善により、社員の離職率が低下し、スキルアップが促進。また新たな研修を実施するなど、積極的に人的資本に投資。

国内店舗運営事業 四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



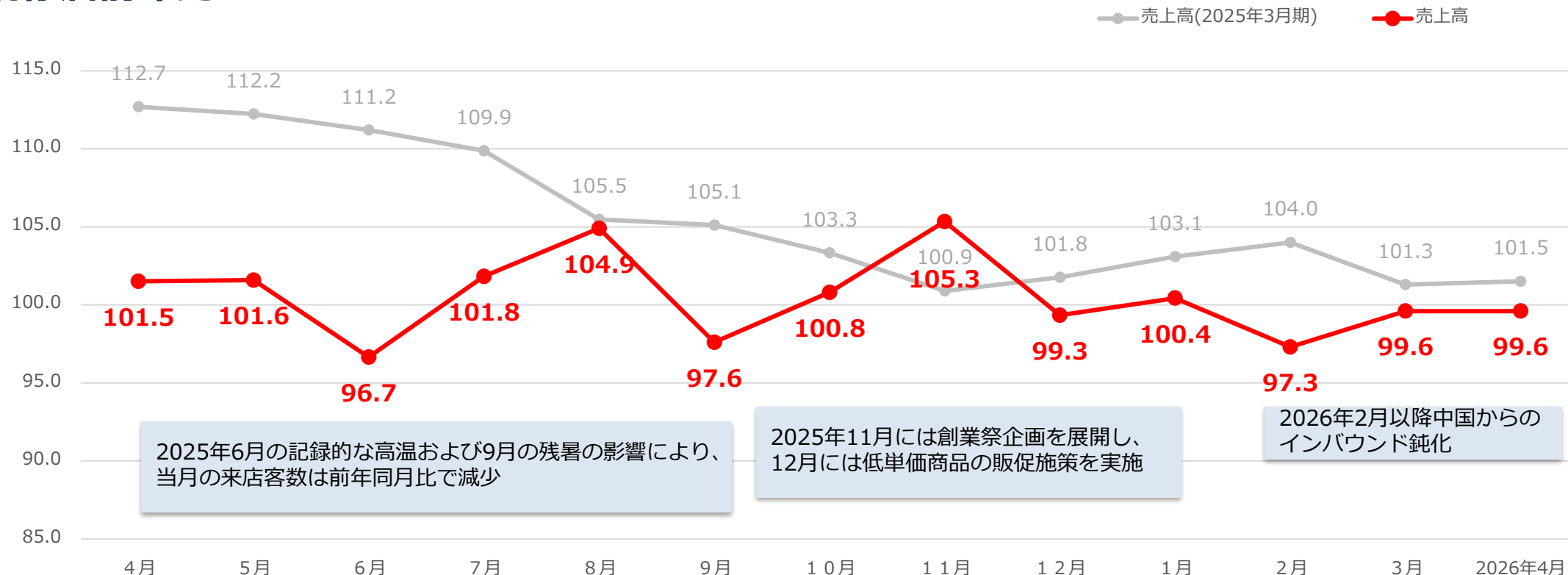
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上	8,783	10,353	11,489	13,982	15,556	17,417
営業利益	△ 370	530	623	1,416	1,547	1,447
営業利益率	△ 4.2%	5.1%	5.4%	10.1%	10.0%	8.3%

国内既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年4月~2026年3月)



国内既存店前年比100.6%

単位：売上高/客数-%、店舗数-店



2025年6月の記録的な高温および9月の残暑の影響により、当月の来店客数は前年同月比で減少

2025年11月には創業祭企画を展開し、12月には低単価商品の販促施策を実施

2026年2月以降中国からのインバウンド鈍化

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	2026年4月	累計3月まで
売上高	101.5	101.6	96.7	101.8	104.9	97.6	100.8	105.3	99.3	100.4	97.3	99.6	98.9	100.6
客数	99.2	99.9	95.7	101.0	104.6	97.2	99.3	102.0	99.4	100.7	96.9	98.8	99.1	99.6
客単価	102.3	101.7	101.0	100.8	100.3	100.4	101.5	103.3	100.0	99.8	100.4	100.9	99.8	101.0
店舗数	166	166	166	167	167	167	169	169	171	170	172	173	173	-

■ 商品販売の取り組み

シーズン商品・限定メニュー順次展開



味噌赤丸

高濃度BRIX豚骨醤油

■ サステナビリティ施策の取り組み

地方創生の一環として、地域企業との協業によるオリジナルラーメンを開発・提供



庄内仕立てkin-punラーメン

愛KAMOらーめん

2/8の衆院選に合わせ、全店で「センキョ割」を実施し、地域社会への貢献と投票参加を促進



一風堂

未来を考える日に、 一風堂は寄り添います。

2026年 衆議院選挙「センキョ割」、全国の一風堂で実施します。
「投票済証明書」ご提示で「替玉」or「玉子」無料!

■ 新規出店によるエリア拡大

一風堂 小松店
(石川県)



一風堂 カインズ太田丸山店
(群馬県)



一風堂 イオンモール津田沼South店
(千葉県)



名島亭 佐野高萩店
(栃木県)



海外店舗運営事業トピックス (2025年1月~12月)



単位：百万円

	実績	計画比	前期比
売上高	14,427	△ 6.8%	△ 1.8%
売上原価	3,492	△ 3.6%	△ 1.2%
販売費及び一般管理費	10,064	△ 5.5%	0.3%
営業利益	870	△ 334	△ 254
		△ 27.7%	△ 22.6%
	実績	計画	前期
営業利益率	6.0%	7.8%	7.7%
売上原価率	24.2%	23.4%	24.1%
販売費及び一般管理費率	69.8%	68.8%	68.3%

売上

売上高は、世界経済成長率の鈍化や不安定な情勢や、新店の開業遅延が要因となり、前年比△1.8%減の結果

為替

為替による前年比影響は△0.2%

店舗数

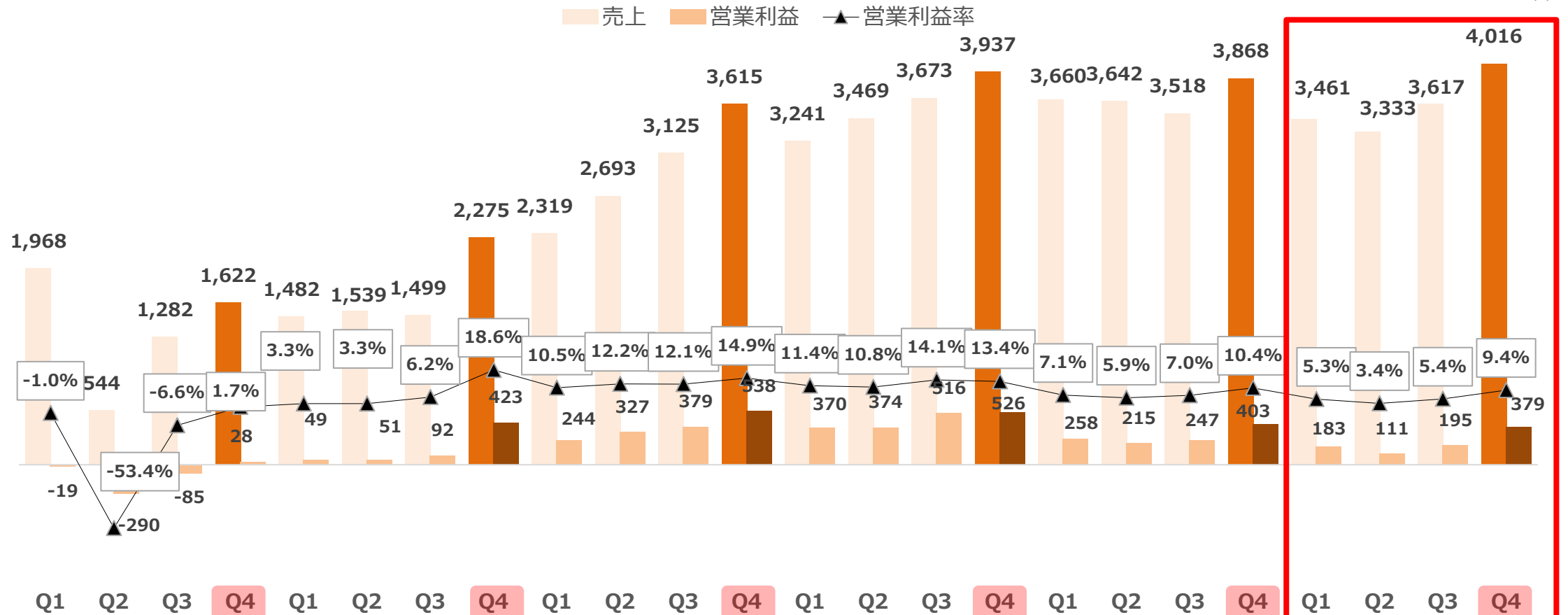
18店舗出店、14店舗閉店（純増4店舗）閉店理由は不採算店舗の戦略的整理および契約期間満了
既存店の改善を図るとともに、ハラル業態の新規出店等、商圈の変動に合わせて店舗の入れ替えを実施

営業利益

新規エリア開発に伴う初期コストやスペイン・NYの大型店舗の開業遅延が要因となり、前期比22.6%減の結果。また、治安悪化・異常気象などの要因による前年を下回る売上水準と、それに伴う人件費など固定費比率の上昇が、営業利益を圧迫。引き続き原材料や人件費、家賃などの様々なインフレ要因に対し、価格転嫁やコスト見直しを実施。

海外店舗運営事業 四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上	5,418	6,796	11,753	14,322	14,690	14,427
営業利益	△ 367	617	1,489	1,788	1,124	870
営業利益率	△ 6.8%	9.1%	12.7%	12.5%	7.7%	6.0%

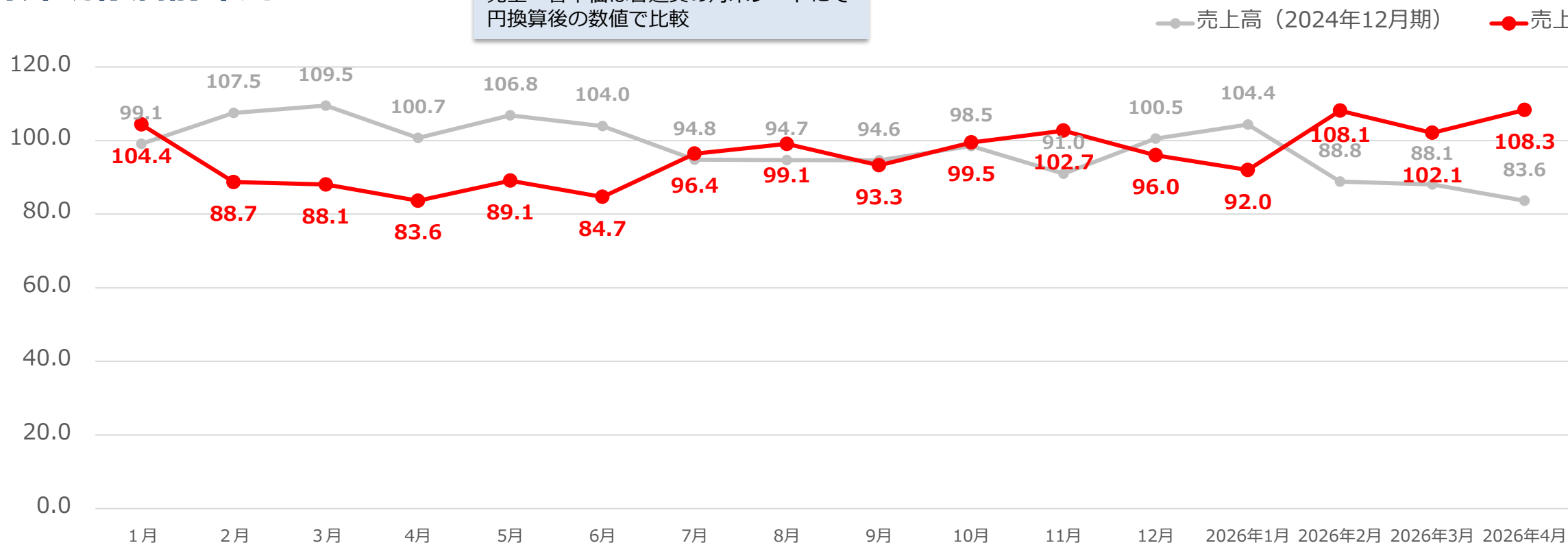
海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年1月~12月)



海外既存店前年比93.8%

ライセンス形態除く直営店舗のみ集計
売上・客単価は各通貨の月末レートにて
円換算後の数値で比較

単位：売上高/客数-%、店舗数-店



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年1月	2026年2月	2026年3月	2026年4月	累計 12月まで
売上高	104.4	88.7	88.1	83.6	89.1	84.7	96.4	99.1	93.3	99.5	102.7	96.0	92.0	108.1	102.1	108.3	93.8
客数	100.6	87.6	89.2	88.9	92.5	88.1	93.8	96.6	88.7	94.9	94.2	90.8	84.5	99.0	92.4	94.2	92.2
客単価	103.7	101.4	98.7	94.0	96.3	96.2	102.8	102.6	105.1	104.8	109.0	105.7	108.9	109.2	110.6	114.9	101.8
店舗数	141	141	140	142	142	141	140	140	141	143	143	144	143	144	145	147	-

■ ハラル認証新業態「Ramen Mania」インドネシア出店

グループ初のハラル認証店舗をジャカルタにオープン。イスラム圏を含む幅広い顧客層への訴求を実現



CHICKEN SHIRO



CHICKEN AKA



CHICKEN KURO



TOMATO RAMEN



UNAGI ROLL

■ 新規出店によるエリア拡大

IPPUDO 台湾
大葉高島屋 店



Ramen NeO THAILAND
Central Westgate 店



Ramen NeO THAILAND
Terminal 21 Pattaya 店



Ramen Mania INDONESIA
Lippo Mall Nusantara 店



商品販売事業トピックス (2025年4月～2026年3月)



単位：百万円

	実績	計画比	前期比
売上高	4,416	△ 4.4%	+ 12.7%
売上原価	2,821	△ 4.0%	+ 13.6%
販売費及び一般管理費	1,033	△ 0.7%	+ 11.9%
営業利益	562	△ 74	+ 49
		△ 11.7%	+ 9.6%
	実績	計画	前期
営業利益率	12.7%	13.8%	13.1%
売上原価率	63.9%	63.7%	63.3%
販売費及び一般管理費率	23.4%	22.5%	23.6%

売上

売上高はECサイトや一風堂関連商品が堅調に推移し、前年比12.7%増と**過去最高**を達成

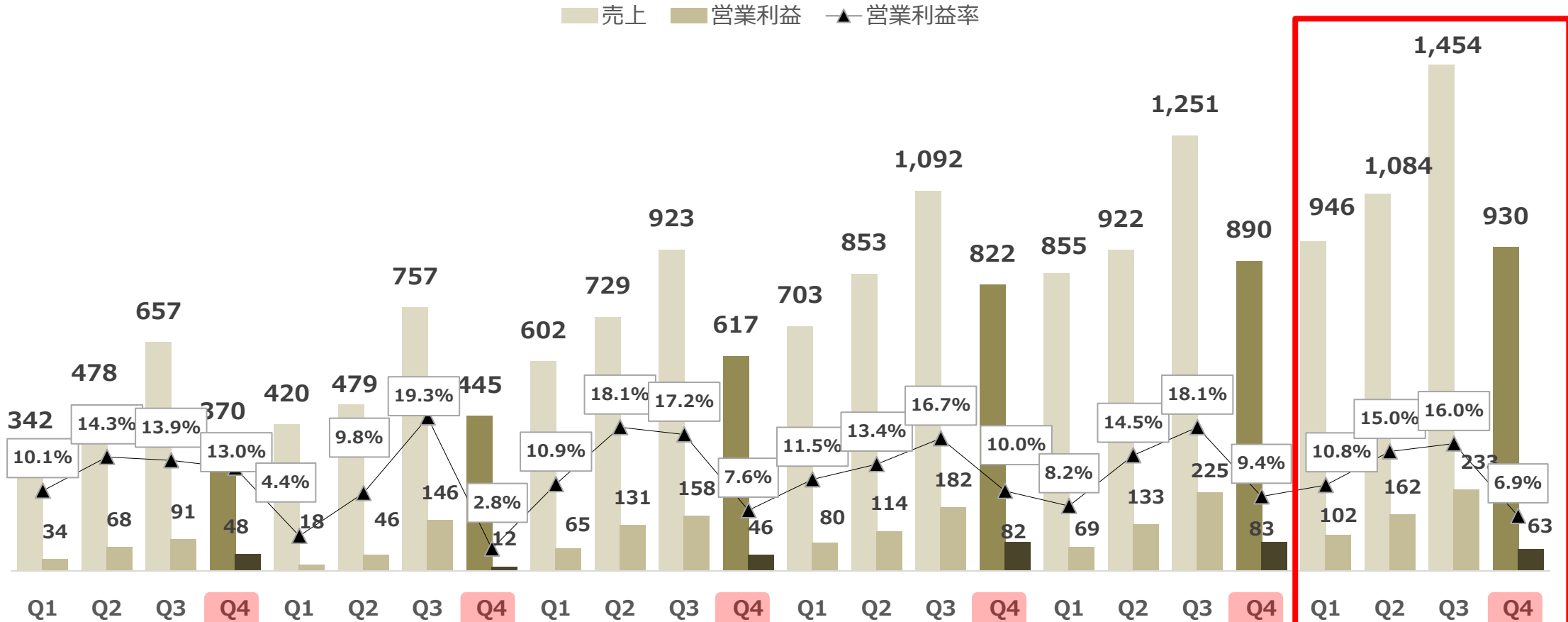
営業利益

営業利益は前期比9.6%増と**過去最高**を達成

海外への大型量販店への輸出や、コラボ商品等、新しい取り組みを積極的に実施
一部コラボレーション商品において粗利率の低い取引が発生し、営業利益率は若干低下

商品販売事業 四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上	1,849	2,103	2,872	3,471	3,919	4,416
営業利益	242	224	402	459	513	562
営業利益率	13.1%	10.7%	14.0%	13.2%	13.1%	12.7%

■ ECサイトで蕎麦・ラーメン・うどんの販売 <https://ec-ippudo.com/shop>

グループ各ブランドにおいて、季節限定商品の投入や復刻商品の販売など、ECサイトを通じた新たな顧客接点の創出を促進



創業1949年
渡辺製麺
春のおいしさをお届けします。
桜そば
【春季限定】



博多うどんを
ご家庭で。

手間暇かけた素材をご家庭でもお楽しみください。

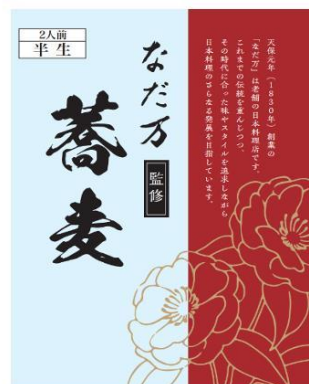
■ ブランド認知の拡大

大型量販店での販売を積極的に推進

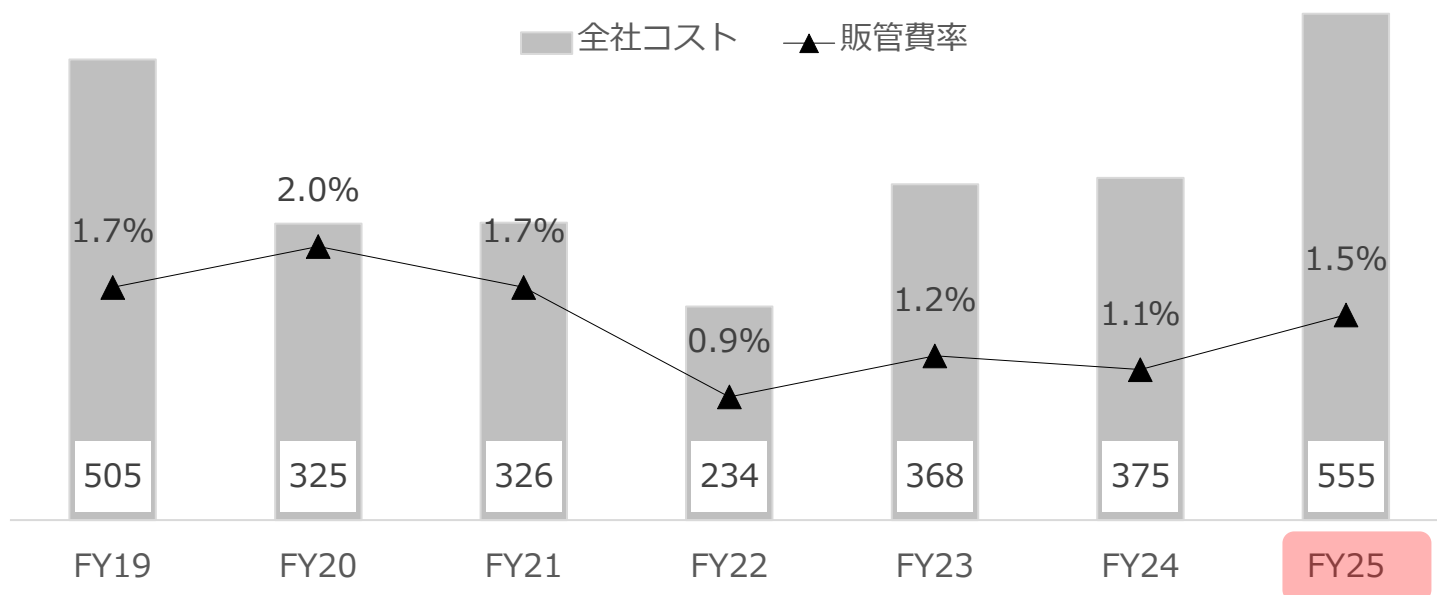


■ コラボ商品による認知度向上、新規顧客の取り込み

定期的にコンビニエンスストア・食品メーカーとのコラボ商品を販売



全社コスト推移



連結売上高に対する販管費率1.5%
引き続き採用、教育、海外研修等、人的資本への投資を行い、
次の成長ステージの土台作りに努める

※販管費率 = 全社コスト ÷ 連結売上高

社内公募制度「グローバルチャレンジ制度」による社内公募を実施し、海外研修生の派遣による海外事業人材の育成や、店舗運営人材から商品開発・採用・研修等の本部機能への計画的な配置転換を推進

海外出店加速を支える人材パイプラインの構築と、店舗人材の本部機能への登用により、全社の人材投資効率を向上



力の源
グローバル
チャレンジ

力の源にはあなたのキャリアを
応援する制度があります。



Global **16**ヶ国・地域 Total **317**店舗

新たにスペインにも出店し16ヶ国・地域に拡大

(前期末からの増減 + 21店舗)

	直営	ライセンス	合計
国内	146	27	173
海外	75	69	144
合計	221	96	317

欧州 (11)

イギリス	5店
フランス	5店
スペイン	1店

日本 (国内) (173)

一風堂	143店
RAMEN EXPRESS	8店
因幡うどん	9店
その他ブランド	13店
国内店舗運営事業 計	173店
<うちライセンス>	27店

北米 (11)

アメリカ	11店
------	-----

アジア (107)

シンガポール	16店
マレーシア <ライセンス>	11店
タイ <ライセンス>	25店
フィリピン <ライセンス>	12店
インドネシア	8店
中国・香港 <ライセンス>	11店
台湾	19店
ミャンマー <ライセンス>	1店
ベトナム <ライセンス>	4店

オセアニア (15)

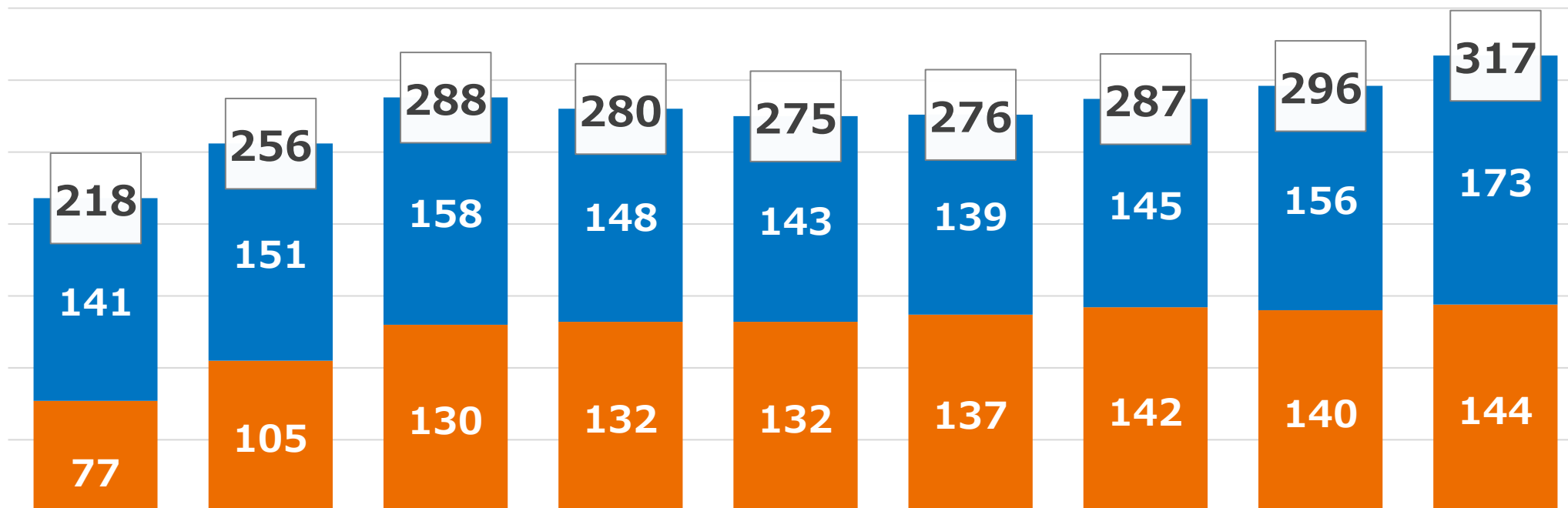
オーストラリア	13店
<一部ライセンス>	
ニュージーランド	2店
<ライセンス>	



(国内：2026年3月末、海外：2025年12月末現在)

期末店舗数推移

■ 海外 ■ 国内 □ 合計

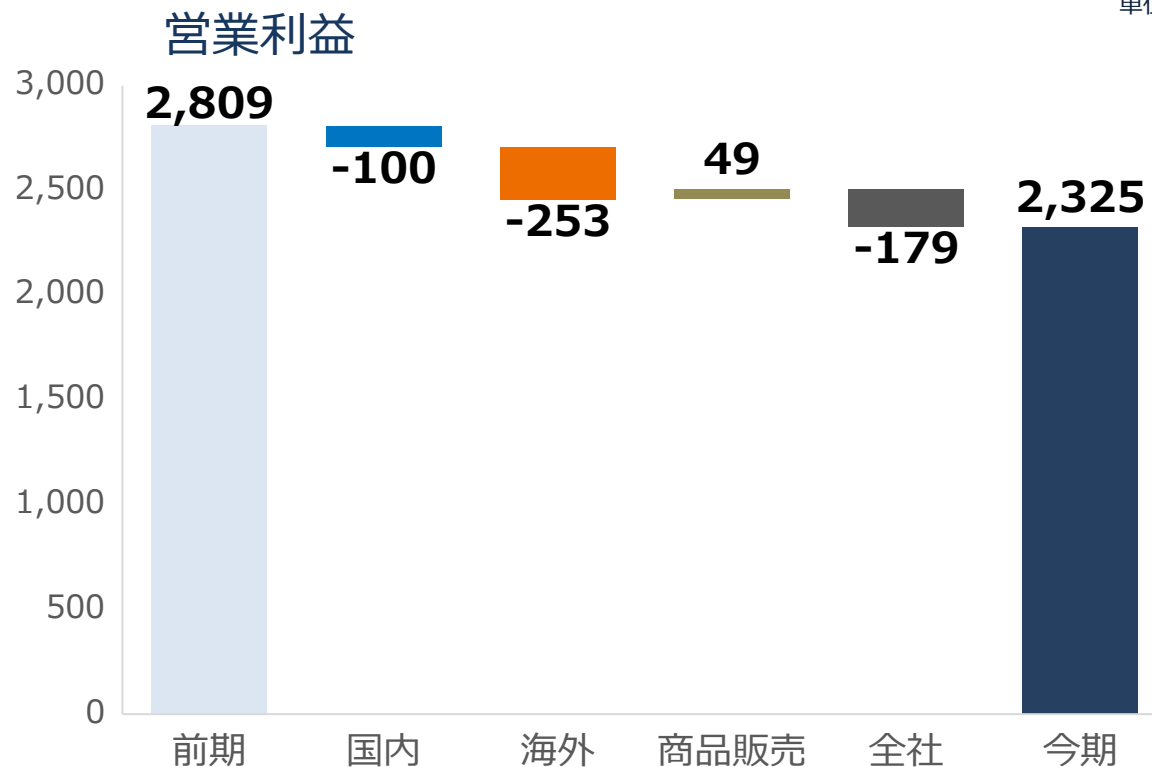
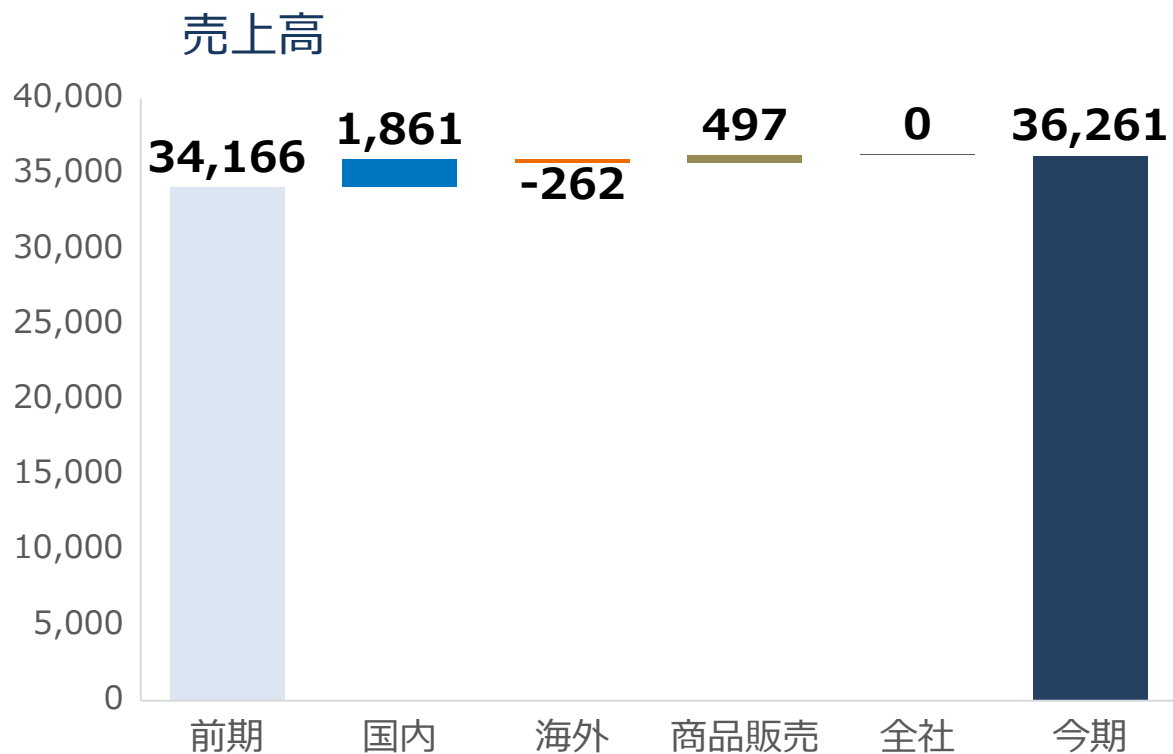


純増数	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
国内	8	10	7	-10	-5	-4	6	11	17
海外	14	28	25	2	0	5	5	-2	4
合計	22	38	32	-8	-5	1	11	9	21



セグメント別売上高及び営業利益、営業利益率（前期比較）

単位：百万円



		国内	海外	商品販売	合計
セグメント別 営業利益率	今期	8.3%	6.0%	12.7%	6.4%
	前期	10.0%	7.7%	13.1%	8.2%

自己資本比率は60.3%。健全な財務基盤を維持

	2025年 3月末	2026年 3月末	GAP
流動資産	9,778	10,487	708
うち現金及び預金	7,150	7,588	438
有形固定資産	5,843	6,111	268
無形固定資産	123	119	△ 3
投資その他の資産	2,796	3,352	556
固定資産	8,762	9,584	822
資産合計	18,541	20,071	1,530

	2025年 3月末	2026年 3月末	GAP
流動負債合計	4,837	5,361	524
固定負債合計	3,041	2,597	△ 444
うち長期借入金	2,465	1,913	△ 552
負債合計	7,879	7,958	79
株主資本	9,685	10,970	1,285
その他の包括利益累計額	976	1,142	166
純資産	10,661	12,112	1,451
負債純資産合計	18,541	20,071	1,530

■ 資産

現金及び預金の増加	438 百万円
出店等による有形固定資産の取得	268 百万円
繰延税金資産	120 百万円

■ 負債

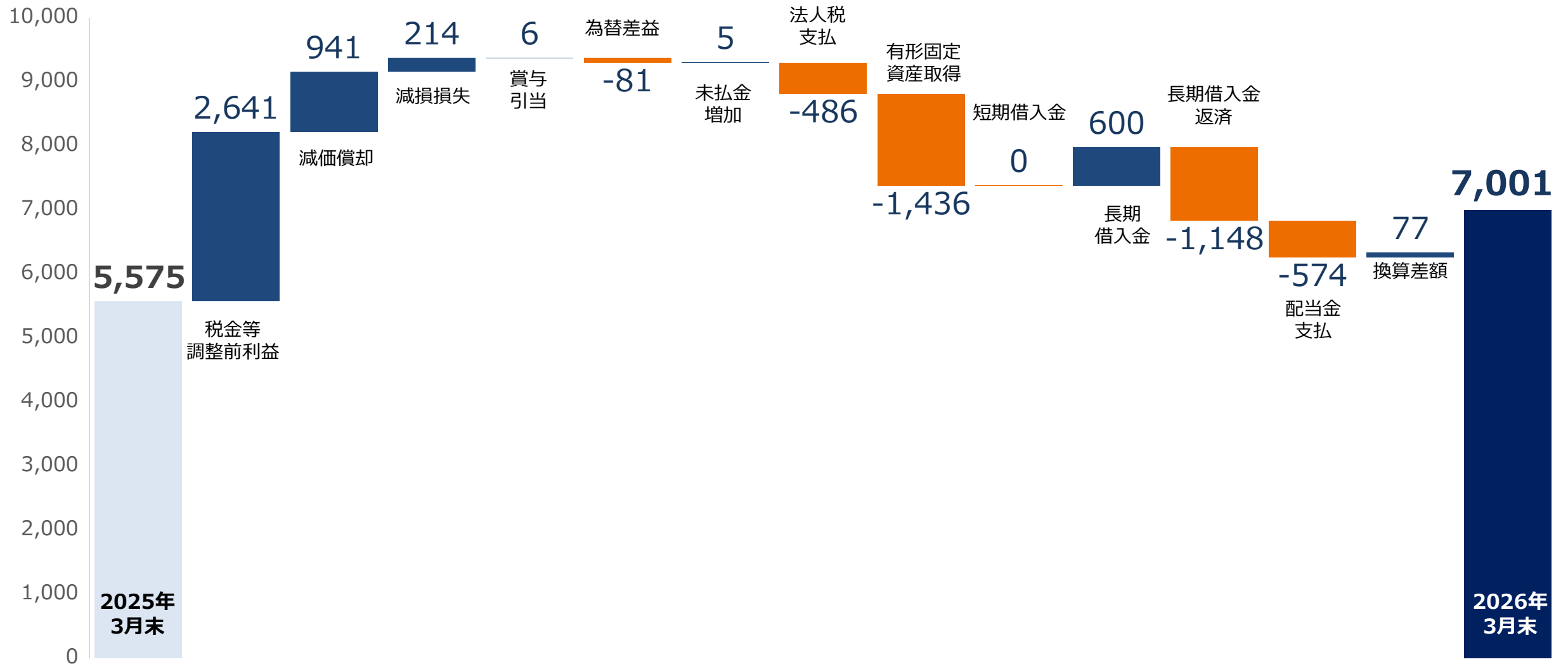
有利子負債の減少	△ 553 百万円
----------	-----------

■ 純資産

資本金及び資本剰余金	3 百万円
利益剰余金の増加	1,255 百万円

※自己資本比率60.3%（2025年3月末57.5%）

連結キャッシュフロー計算書



		実績	取り組み
収益	売上前年比	+6.1%	国内既存店の堅調な推移、新規17店舗の寄与で過去最高売上を更新。商品販売事業はB2B・コラボ商品の拡大で前年比+12.7%
	営業利益率	6.4%	海外事業のインフレや、原材料高・ベースアップ・新規エリア開発が主因となり前年比1.8ポイント減。来期は価格施策・コスト見直して改善を図る
資本	ROE	16.1%	自己資本比率60.3%（前期57.5%）と財務健全性を維持しつつ、ROE16.1%を確保。IR活動の継続強化で資本市場との対話を深化
成長	国内店舗数	+17店舗	ファミリー層・女性向け店舗設計を推進し、ライズ取得で事業領域を拡大
	海外店舗数	+4店舗	不採算店舗の戦略的整理と並行し、ハラル業態・米国新規エリアなど成長市場への投資を継続
	採用人数	168名	国内外の出店加速に向けた採用強化を継続（詳細次頁）
持続	離職率	16.7%	基本給のベースアップ、初任給の引き上げなどの施策により業界平均を下回る低水準を維持（詳細次頁）
株主還元	配当性向	32.9%	1株20円（前期比+2円）を予定どおり実施。中期的に配当性向20%以上を目安に安定的な還元を継続

社員数 前年比	社員基本給 前年比	社員離職率	初任給
+6.3%	+10.8%	16.7%	31.3万円
624名 → 663名 (2025.3末 → 2026.3末)	既存社員の当期総給与額 / 前期総給与額	2025.3末 → 2026.3末	飲食業大卒初任給平均 20.8万円

報酬・福利厚生の体系

社員		アルバイト	
給与/報酬	業界最高水準の基本給 / 営業インセンティブ/ESOP モデル年収 店長(24歳) 470万円 + インセンティブ100万 ブロック長(32歳) 750万円 + インセンティブ120万	給与	時給ベースアップ / 紹介料支給制度
福利厚生	慶弔見舞金 / 資格奨励金 / 家族手当 / 休暇取得手当	評価	人事考課制度 / 定期的なキャリア面談の実施
セーフティ	GLTD団体長期傷害保険 / 確定拠出年金 / 持株会 / 健康支援	シフト	希望シフト制 / 学業・家庭優先の柔軟な勤務体系
グロース	英語学習・資格取得奨励金 / 部門ジョブローテーション研修	表彰	優秀スタッフ表彰制度 / 正社員登用制度

グローバル・キャリア

<p>GLB</p> <p>グローバル人材交流</p> <p>国内法人と海外現地法人間で双方向の人材交流を推進。多様なキャリアパスを実現</p>	<p>GCC</p> <p>グローバルチャレンジ制度</p> <p>社内公募制度により、社員自らが希望するポジション・国・店舗にチャレンジ可能</p>	<p>GLC</p> <p>Global Leadership Conf.</p> <p>国内外の幹部候補が一堂に会し、経営戦略・リーダーシップを共有する年次会議</p> <p>詳細26ページ</p>	<p>1on1</p> <p>定期キャリア面談</p> <p>3ヶ月に1度、人事による面談を実施。個々のキャリア志向と成長を継続的に支援</p>
--	---	--	--

対象別 研修プログラム

新卒	現場社員	特定技能社員	店長	幹部
<p>接客・ホスピタリティの育成研修</p> <p>グループ新卒採用32名(FY25) グループ新卒採用31名(FY26)</p>	<p>現場力推進店舗研修</p> <p>詳細27ページ</p>	<p>特定技能社員向け集合研修</p>	<p>全店長向け心得合宿研修</p>	<p>幹部合宿・外部研修</p>

人的資本の取り組み③ Global Leadership Conference

1月27日から3日間、次世代リーダー育成プログラム「Global Leadership Conference」の第3回目を、グローバル事業の中核拠点であるシンガポールにて初の海外開催として実施
世界各拠点より選抜された参加者30名が、グループ共通の行動指針「現場十則」の理解・体現・伝達を軸としたプログラムを実践
AI翻訳機能を活用し、言語・文化の壁を越えたグローバル人材育成を推進

10 Golden Rules

With pride as members of IPPUDO, we will adhere to these 10 Golden Rules.

- 1 We will energetically greet each other and every customer in proper attire.
2. We will call each member of staff by their names and have eye contact.
3. We will keep the kitchen and hall clean at all times.
4. We will ensure all areas in our workplace is clean and organized.
5. We will serve our food and drinks with speed and accuracy.
6. We will smoothly clear the tables as soon as they are vacant.
7. We will always be conscious of being observed by our customers.
8. We will always serve with attention, courtesy and care,
9. We will maintain eye contact and smile when thanking our customers.
10. We will be proud members of IPPUDO and will commit to teamwork.

With pride as members of IPPUDO, we will adhere to these 10 Golden Rules.



2026年4月1日 新設

国内運営事業に「現場力推進ブロック」を新設 — 「接客力」と「商品力」の強化に向けた新規取り組み

国内出店加速・グローバル展開の中で、お客様により高い満足を提供し続けるため、社員一人ひとりの「人間力」を強化し、同時に「食」の知識や経験を深め、**ブランド価値・既存店収益力の持続的な向上**につなげる

店舗オペレーションのデジタル化（モバイルオーダー・セルフレジ・ラーメン自動調理器等）の導入を推進し、スタッフの接客等の付加価値業務への集中を実現
併せてeラーニングを活用した教育プログラムの展開により、海外を含む全店で均質な研修環境を整備



01 接客（モデル）店舗

店長・社員の率先垂範を起点に、おもてなしをオペレーションへ落とし込み、QSC優良店舗の運営水準を全店で再現する仕組みを構築。

02 製造店舗

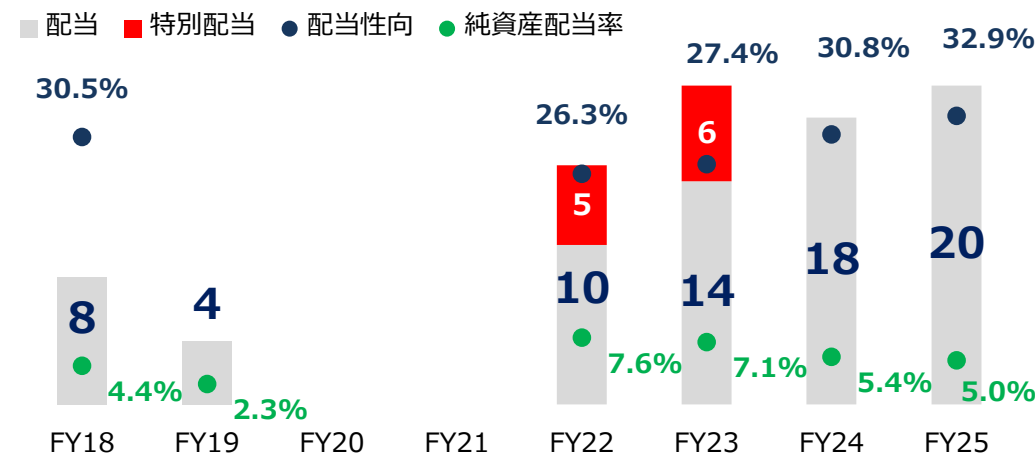
所定の店舗でローテーションを組み、商品開発部門の監修のもと、スープ・製麺の各工程を実践実践し、原価感覚と品質基準を備えた人材を育成する

03 新卒運営店舗

新卒社員がオペレーション全般を体得

	中間	期末	年間
2025年3月期 実績	9円00銭	9円00銭	18円00銭
2026年3月期 予想	10円00銭	10円00銭	20円00銭
2027年3月期 予想	普通配当 11円00銭 + 特別配当 1円00銭	普通配当 11円00銭 + 特別配当 1円00銭	普通配当 22円00銭 + 特別配当 2円00銭

配当の推移



2027年3月期配当予定：1株当たり年間24円（中間12円・期末12円）

内訳：普通配当22円（前期比+2円）+ 創業40周年記念特別配当2円

- 普通配当は前期20円から**22円**へ引き上げ、**5期連続の増配**を継続。さらに創業40周年を記念し**特別配当2円**を実施し、今期は**合計24円**とする
- 配当水準は**配当性向**に加え**DOE**も踏まえて総合的に判断。今期は24円でDOE約6.0%、普通配当22円ベースでは約5.5%に相当
- 基本戦略は持続的な成長投資であるが、海外事業の収益安定化と成功モデルの確立を優先課題と認識しており、当面は事業環境を見極めつつ株主還元を重視した資本配分を実施。環境が整い次第、成長投資への配分を優先的に進める。その場合には配当水準が調整される可能性もあるが事業拡大を通じて中長期的な株主価値の最大化に資するものと認識
- 健全な財務基盤（自己資本比率60.3%・低有利子負債）を背景に、現時点では新株発行は実施せず借入を活用した成長投資を進めていく

2 2027年3月期 計画

2027年3月期 通期連結業績予想



単位：百万円

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前年比		通貨	想定 レート
			増加額	増加率		
売上高	36,261 »	40,125	+3,864	+10.7%	USD	153.73
営業利益	2,325 »	2,595	+270	+11.6%	EUR	179.86
経常利益	2,582 »	2,638	+56	+2.2%	GBP	206.25
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829 »	1,807	△22	△1.2%	SGD	119.46
					AUD	102.80

国内店舗運営

- 既存店の穏やかな成長（前期比100.7%）および新店効果により、全体では110.3%で推移する想定。年間15～20店舗の出店を計画。
- 生産効率の改善や店舗の収益性向上を目的とした、設備投資を積極的に実施予定
- 引き続きコストコントロールや、インバウンドの取り込みによる客単価増により増益の見込み

海外店舗運営

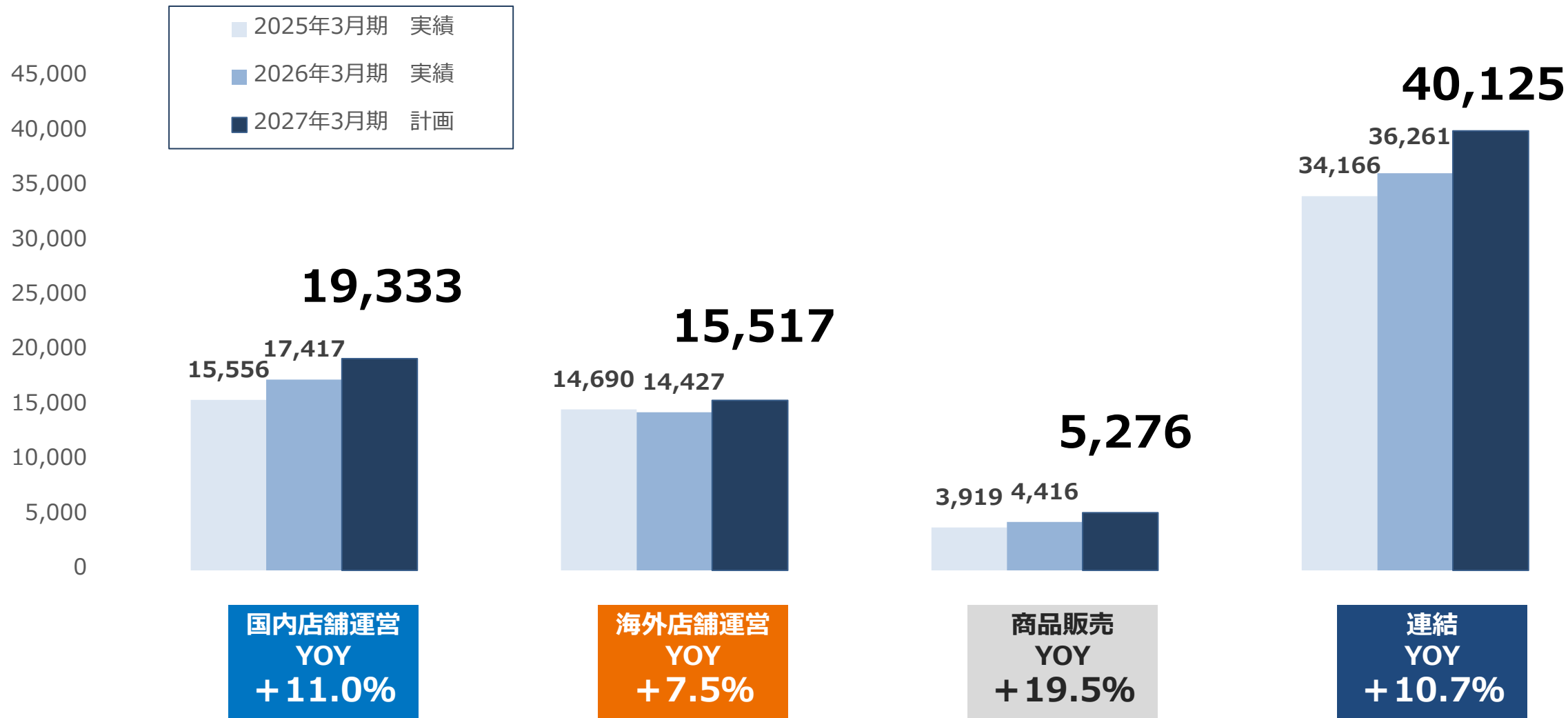
- 既存店の収支改善を見込み、売上の約80%を占める主要エリアでは、既存店売上高が前年対比で現地通貨ベース100.4%で推移する想定
- 年間16店舗出店予定ではあるものの、不採算店舗の閉店も予定。純増3店舗の見込み
- コスト増リスクは予見されるものの、遅延していた新店の出店に加え、新たな戦略的アプローチによる商圏拡大や各種DX施策の推進等により増益の見込み

商品販売

- 大手CVSとの協業や大型量販店での拡販を計画
- 海外向け商品の輸出強化
- 健康志向に対応するような物販の開発・販売

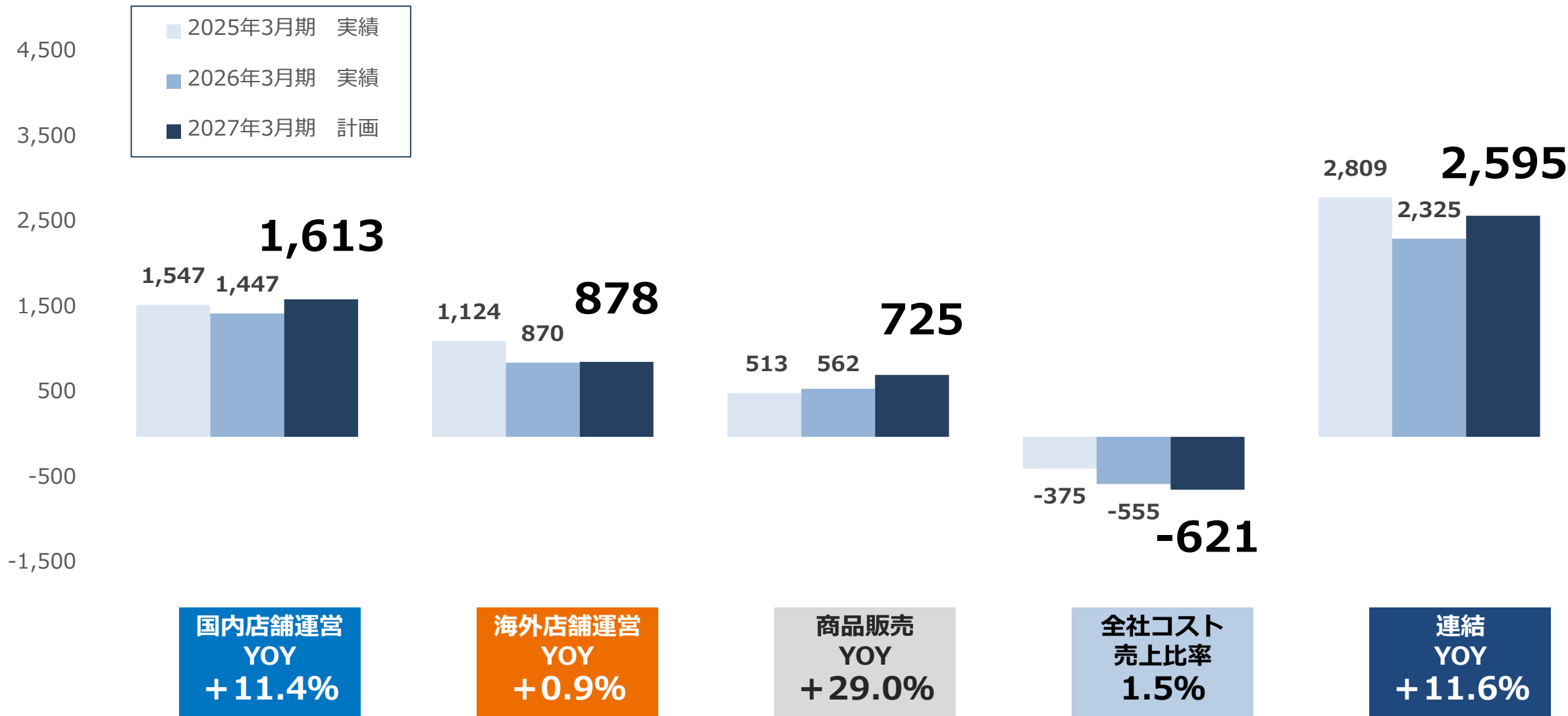
2027年3月期 業績予想 (売上高)

単位：百万円



2027年3月期 業績予想（営業利益）

単位：百万円



【参考】為替感応度

USドルは10円・20円のレンジで推移、その他通貨はUSドルの変動率を各通貨に連動させ試算
(期中、全通貨が同レートで推移した場合)

単位：百万円

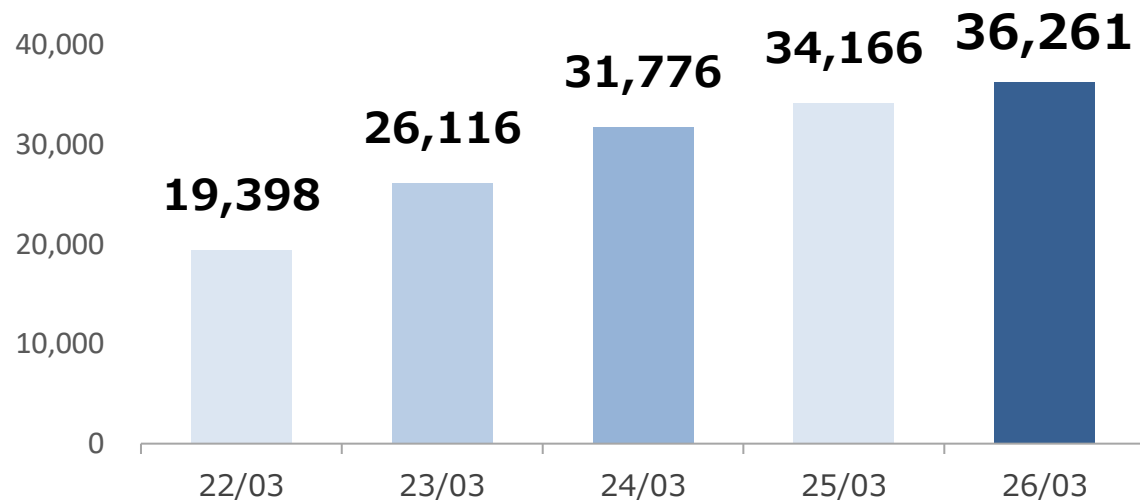
		←△20円	△10円	0円 (今期業績予想)	+10円	→+20円
USドル		133.73	143.73	153.73	163.73	173.73
各通貨変動率 (%)		△13.0%	△6.5%	-	+6.5%	+13.0%
海外 店舗運営	売上高	13,498	14,508	15,517	16,526	17,536
	GAP	△2,019	△1,009		1,009	2,019
	営業利益	765	822	879	936	993
	GAP	△113	△56		56	113
連結	売上高	38,106	39,116	40,125	41,134	42,144
	GAP	△2,019	△1,009		1,009	2,019
	営業利益	2,482	2,539	2,595	2,653	2,710
	GAP	△113	△56		56	113

【参考】経営指標（5カ年）



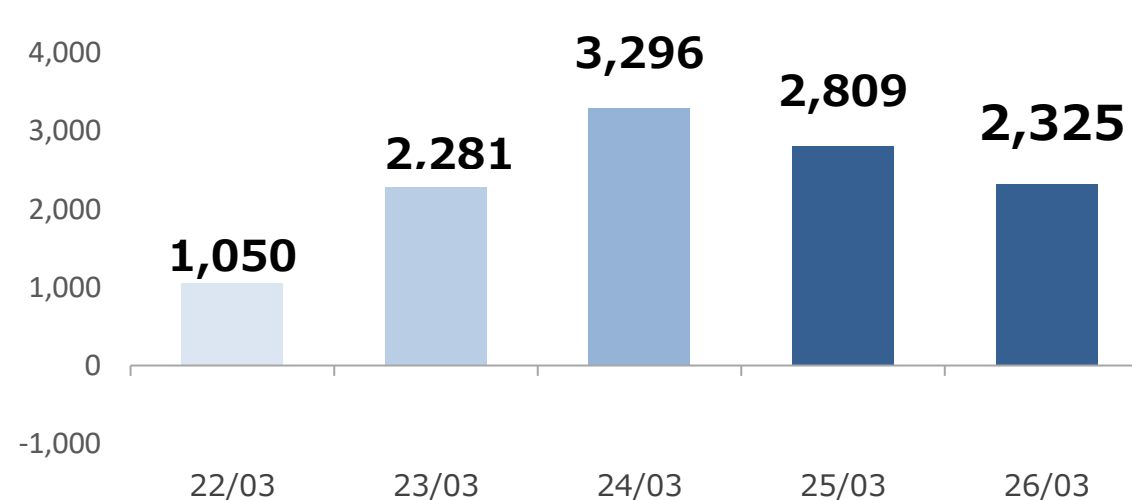
CHIKARA no MOTO

売上高

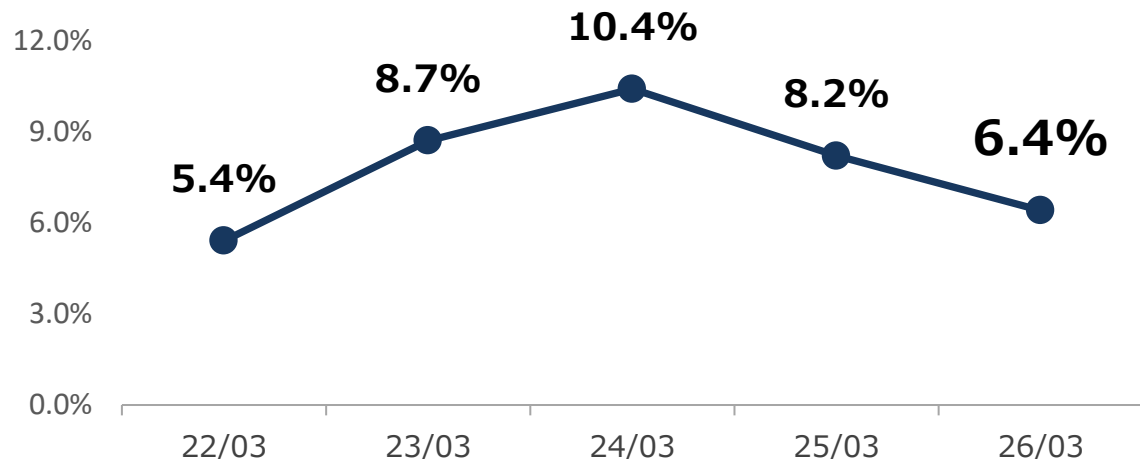


営業利益

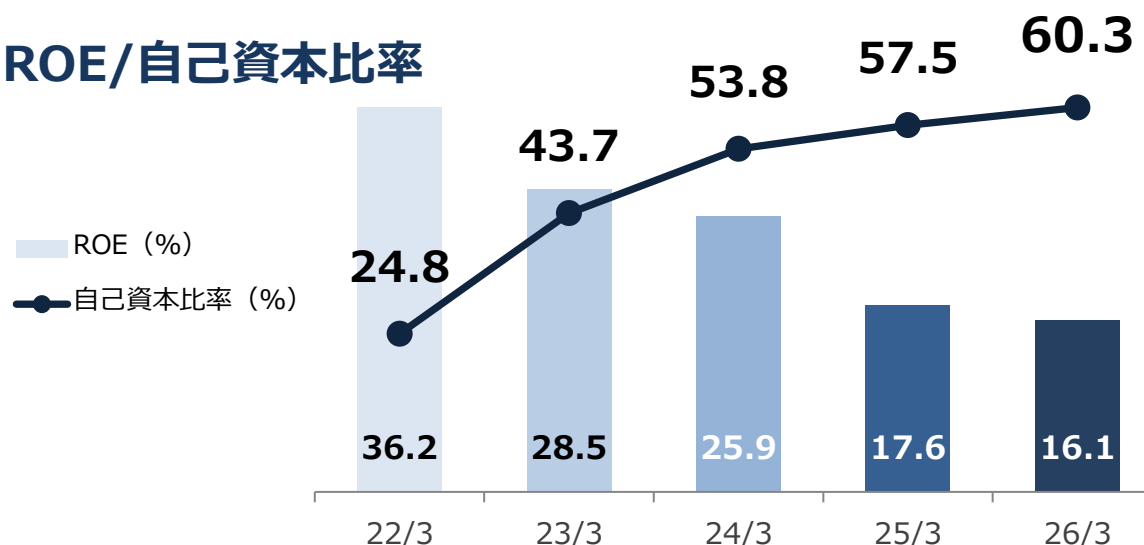
単位：百万円



営業利益率



ROE/自己資本比率

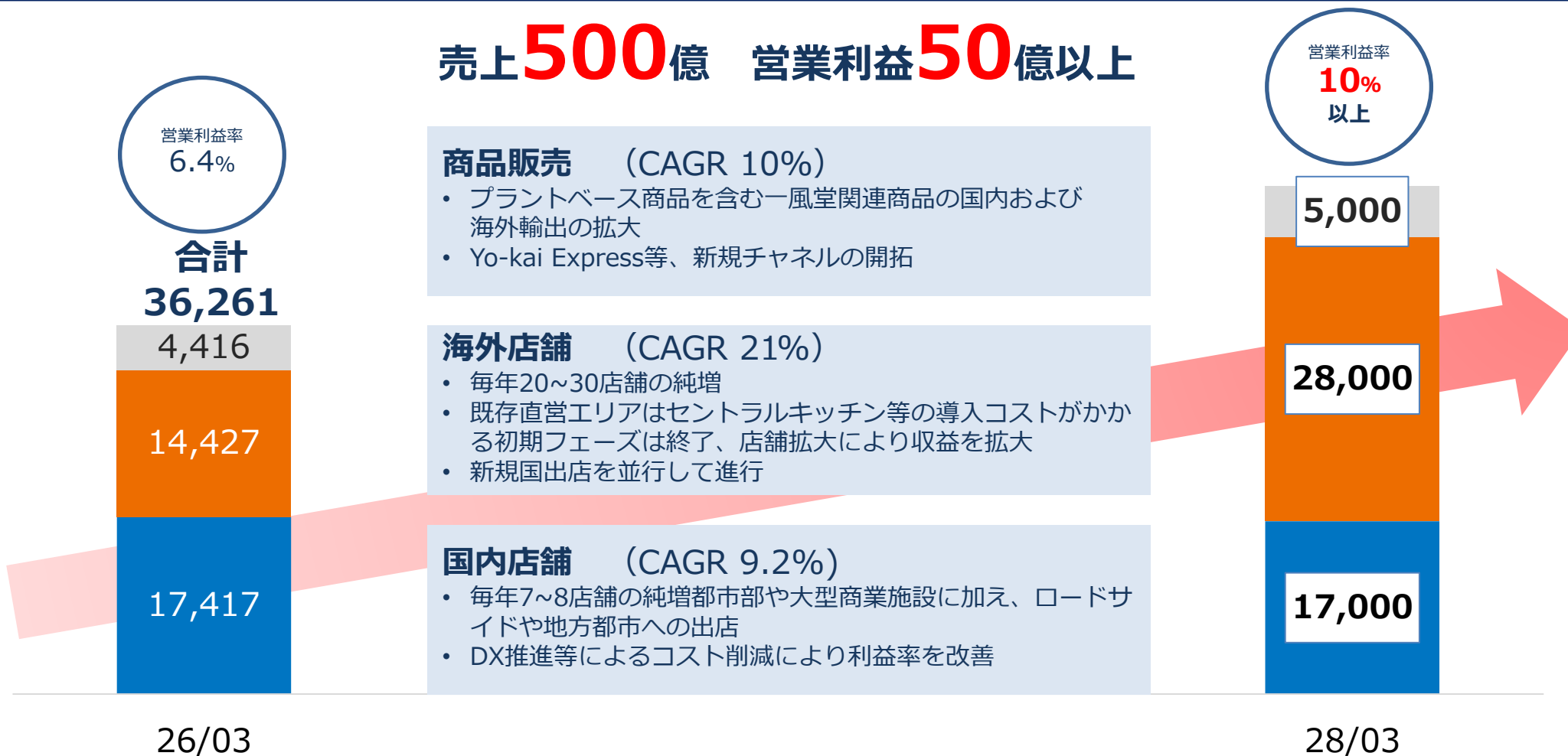


2028年3月期へのVision

3

2028年3月期へのVision（変更なし）

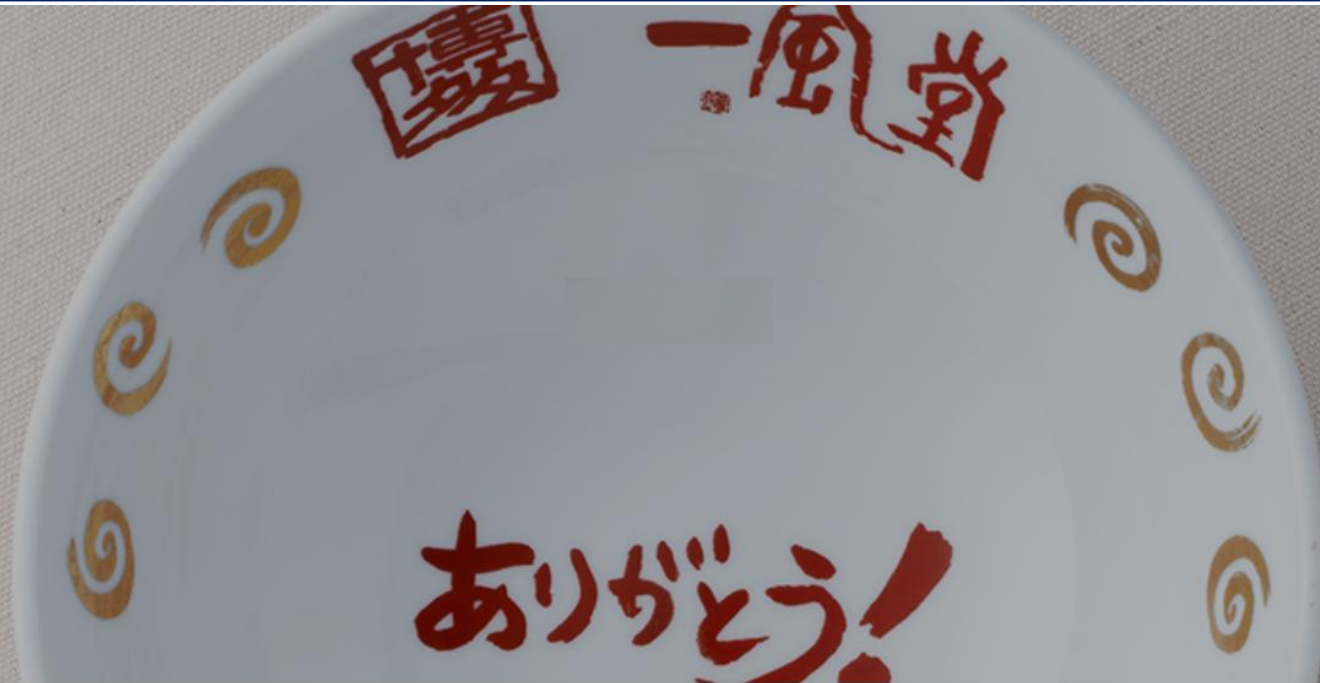
単位：百万円



既存店の強化 / グローバル人材の採用・育成 / 店舗、サポート部門のDX推進 / グローバルSCMの構築 / 経営理念の浸透 / 安定的な財政基盤

付属資料

4



食を通して新しい価値を創造し

「笑顔」と「ありがとう」とともに

世界中に伝えていく。

変わらないために、変わり続ける。

株式会社 力の源ホールディングス

【証券コード:3561】

- 所在地 福岡市中央区大名一丁目13番14号
- 設立 1986年（昭和61年）10月30日
- 資本金 31億 4,971万円（発行済株式数：30,318,000株）
- 決算期 3月
- 従業員数 23名（連結663名） ※臨時従業員除く
- 役員構成

代表取締役会長 兼 Founder

河原 成美

Mr. Shigemi Kawahara

代表取締役社長 兼 CEO

山根 智之

Mr. Tomoyuki Yamane

社外取締役

鈴木 美奈子

Ms. Minako Suzuki

取締役（監査等委員）

齋藤 晃宏

Mr. Akihiro Saito

取締役（監査等委員／社外） 独立役員

辻 哲哉

Mr. Tetsuya Tsuji

取締役（監査等委員／社外） 独立役員

田鍋 晋二

Mr. Shinji Tanabe

（2026年3月末現在）

アナリスト向け説明会

日時

2026年6月2日（火）
11:00 - 12:00

場所

明治屋ホール
東京都中央区京橋2-2-8 明治屋京橋ビル7階



原点の一杯

極 白丸元味

なめらかなとんこつスープに、博多らしい歯切れのよい細麺。低温調理で仕上げた柔らかいロースチャーシューが、優しい味わいをまとめます。



革新の一杯

極 赤丸新味

醤油のコクに、ガーリックが効いた香油、特製の辛味噌。最後の一滴までスープの味わいと深みを楽しめます。とろりとした厚切りチャーシューが、満足いくボリュームです。



刺激の一杯

極 赤丸新味

平打ちの細麺をすすると、旨辛いスープと共に、口いっぱいにはスパイスの香りが広がって行きます。特製の肉味噌、水菜や白ネギで、食感もお楽しみください。

世界中に笑顔とありがとうを



1985.10.16

創業：福岡市中央区大名に「博多 一風堂」を1号店をオープン

1979.11

福岡市博多区に レストランバー「アフターザライン」をオープン

1994.3

横浜市の「新横浜ラーメン博物館」に出店。関東初進出

1995.4

東京 第1号店「一風堂 恵比寿店」をオープン

2008.3

アメリカ・NYに、海外1号店をオープン

2009.5

シンガポールに、アジア1号店をオープン

2014.10

イギリス ロンドンに初出店（欧州初進出）

2015.10

創業30周年 記念イベント実施

2016.2

フランス パリに初出店

2017.3

東京証券取引所マザーズに株式を上場

2018.3

東証第一部（現プライム市場）に変更

2018.11

海外100店舗を達成

2019.10

第1回 Global Leadership Conference開催

2022.4

東京証券取引所
プライム市場に移行

2024.10

第2回 Global Leadership Conference開催

2025.4

300店舗達成



本資料は、株式会社力の源ホールディングス（以下「当社」）の企業情報の提供のために作成されたものであり、日本における当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料は事前の通知なく変更されることがあります。本資料またはその内容については、当社の事前の書面による同意がない限り、いかなる目的においても第三者が利用することはできません。

本資料に記載される業界、市場動向、または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財務状態、その他結果は、経済情勢、外食産業の市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。したがって、将来情報に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来情報に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

