



株式会社 カの源ホールディングス 【証券コード:3561】



2017年11月9日

2018年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

- **2018年3月期 第2四半期決算**
 - **業績報告**
 - **主なトピックス**
- **2018年3月期 業績見通しについて**
- **付 属 資 料**

2018年3月期 第2四半期決算 業績報告



2017年9月11日 OPEN
IPPUDO NY 5th Avenue店

■ 国内（国内店舗運営事業&その他の事業）

- 新規出店は、計画に対して順調に進捗
- 売上高は、対計画では既存店の客数減により未達となったが、対前年では増収
- セグメント利益は、原価及び人件費コントロールから対計画、対前年共にプラスで推移

■ 海外（海外店舗運営事業）

- 新規出店は、計画通りに推移
- 欧州エリアの損益の大幅改善が増収増益大きく寄与
- 売上高・セグメント利益は、共に対計画、対前年を大幅に上回って推移

■ 国内商品販売事業

- カップ麺のコンビニエンスストア向け売上が減少
- 「おうちで一風堂シリーズ」への事業リソースのシフトに着手

グループ業績（ハイライト連結損益計算書）



単位：百万円

	前期 2017/3月期 第2四半期 実績	当期 2018/3月期 第2四半期 実績	業績予想（公表値）		対前期 増減率 （%）	対期初 増減率 （%）	対修正 増減率 （%）
			2017.5.12 期初	2017.8.10 修正			
売上高	10,841	11,776	11,835	11,835	+8.6	▲0.5	▲0.5
売上総利益	7,645	8,385	-	-	+9.7	-	-
販売費及び 一般管理費	7,397	8,019	-	-	+8.4	-	-
営業利益	248	366	276	360	+47.5	+32.4	+1.7
経常利益	93	409	269	370	+337.1	+51.7	+10.5
税金等調整前 四半期純利益又は損失	▲4	413	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は損失	▲63	362	198	370	-	+82.8	▲2.0

対前年比較にて、売上高は8.6%増の増収、営業利益は47.5%増の増益を達成している

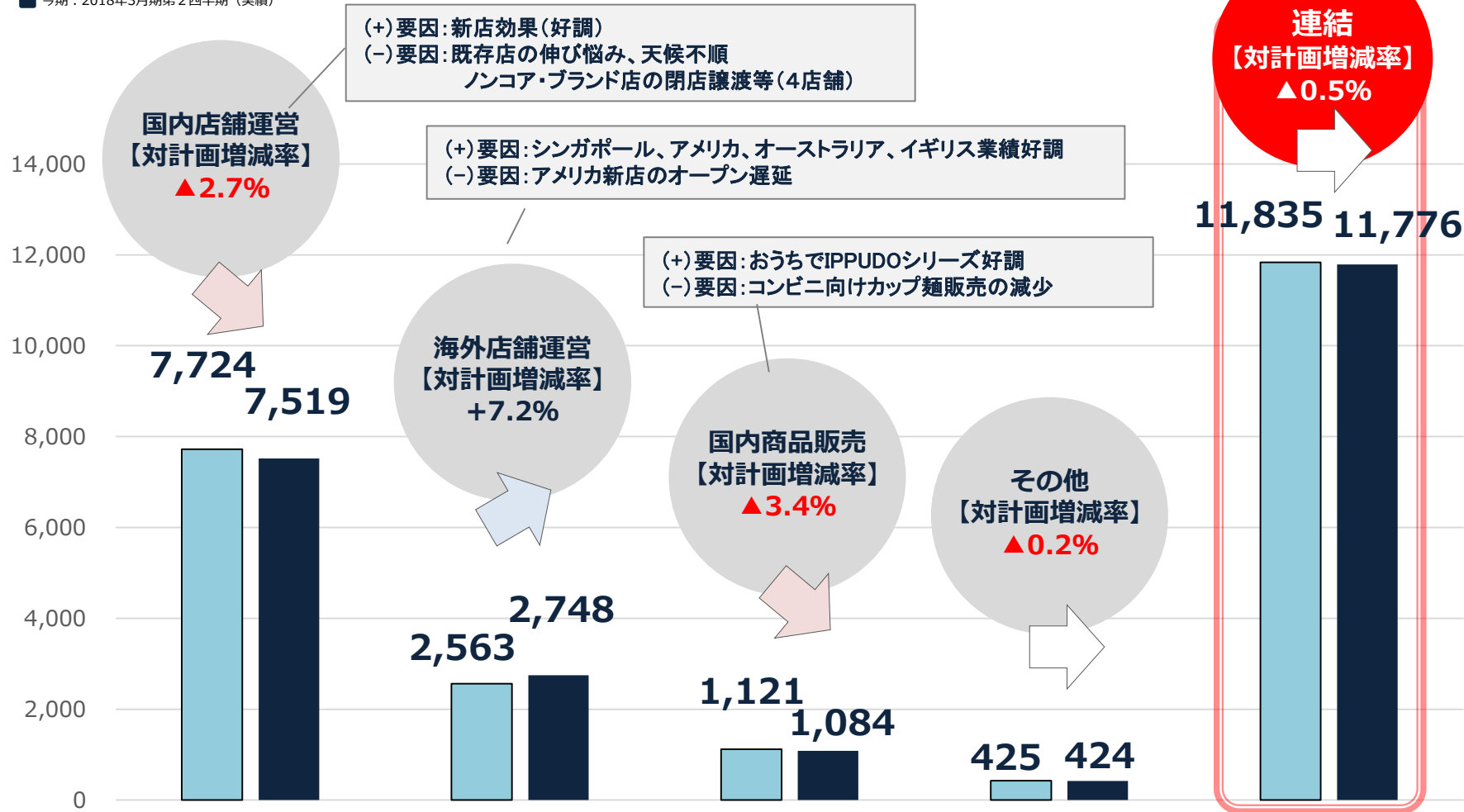
グループ業績の分析（セグメント売上高：対期初計画）



単位：百万円

□ 今期：2018年3月期第2四半期（期初計画）

■ 今期：2018年3月期第2四半期（実績）



期初計画との比較では、海外が好調に推移する一方、国内の各事業が計画を割り込んだことから全体においても僅かに未達

グループ業績の分析（セグメント利益：対期初計画）

単位：百万円

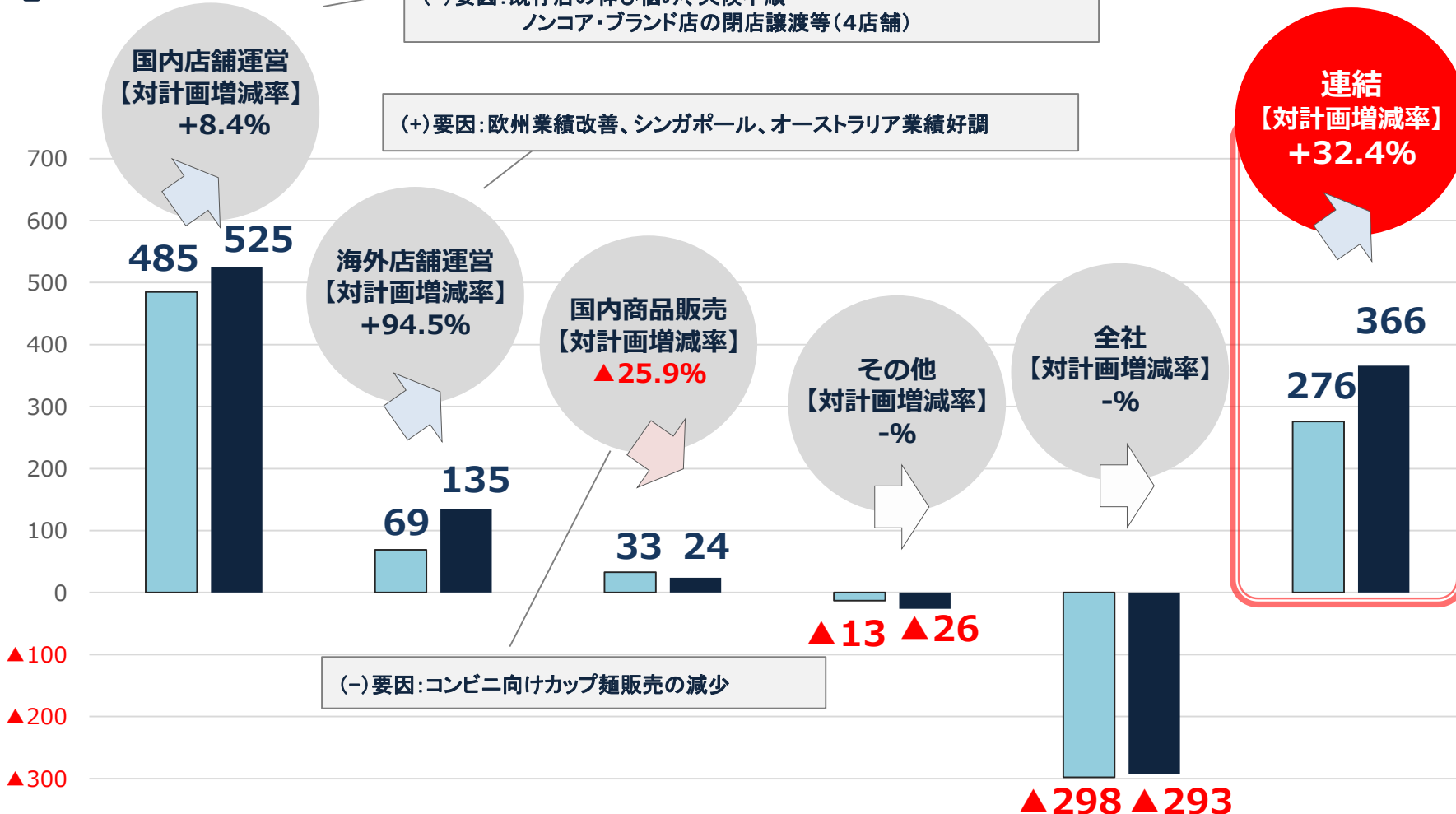
□ 今期：2018年3月期第2四半期（期初計画）

■ 今期：2018年3月期第2四半期（実績）

(+)要因：原価、人件費のコストコントロール効果
(-)要因：既存店の伸び悩み、天候不順
ノコア・ブランド店の閉店譲渡等(4店舗)

(+)要因：欧州業績改善、シンガポール、オーストラリア業績好調

(-)要因：コンビニ向けカップ麺販売の減少

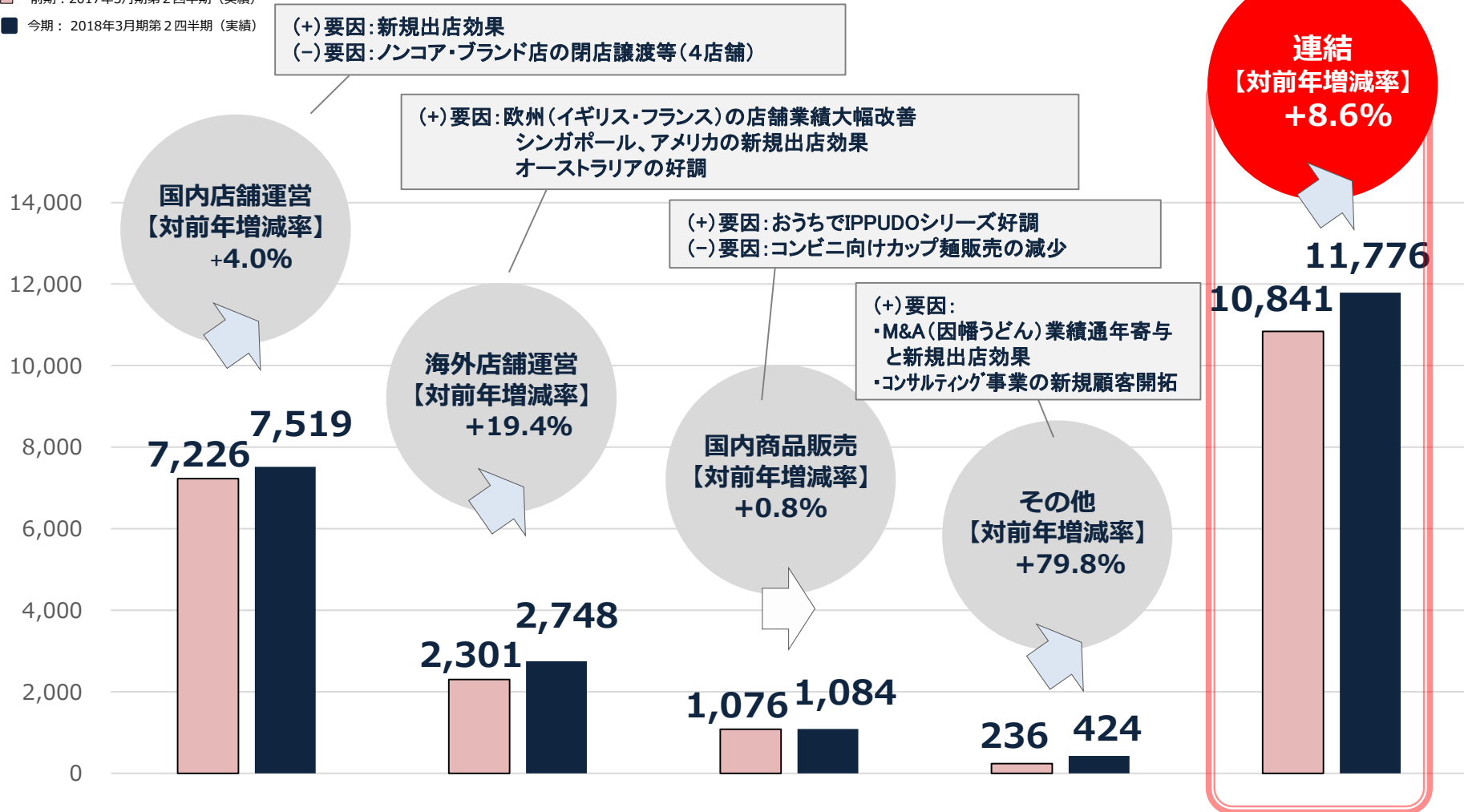


期初計画との比較では、国内はコストコントロール効果、海外は欧州エリアの業績改善、シンガポール、オーストラリアの堅調な業績推移等から国内・海外共に計画を上回る

グループ業績の分析 (セグメント売上高：対前年)

単位：百万円

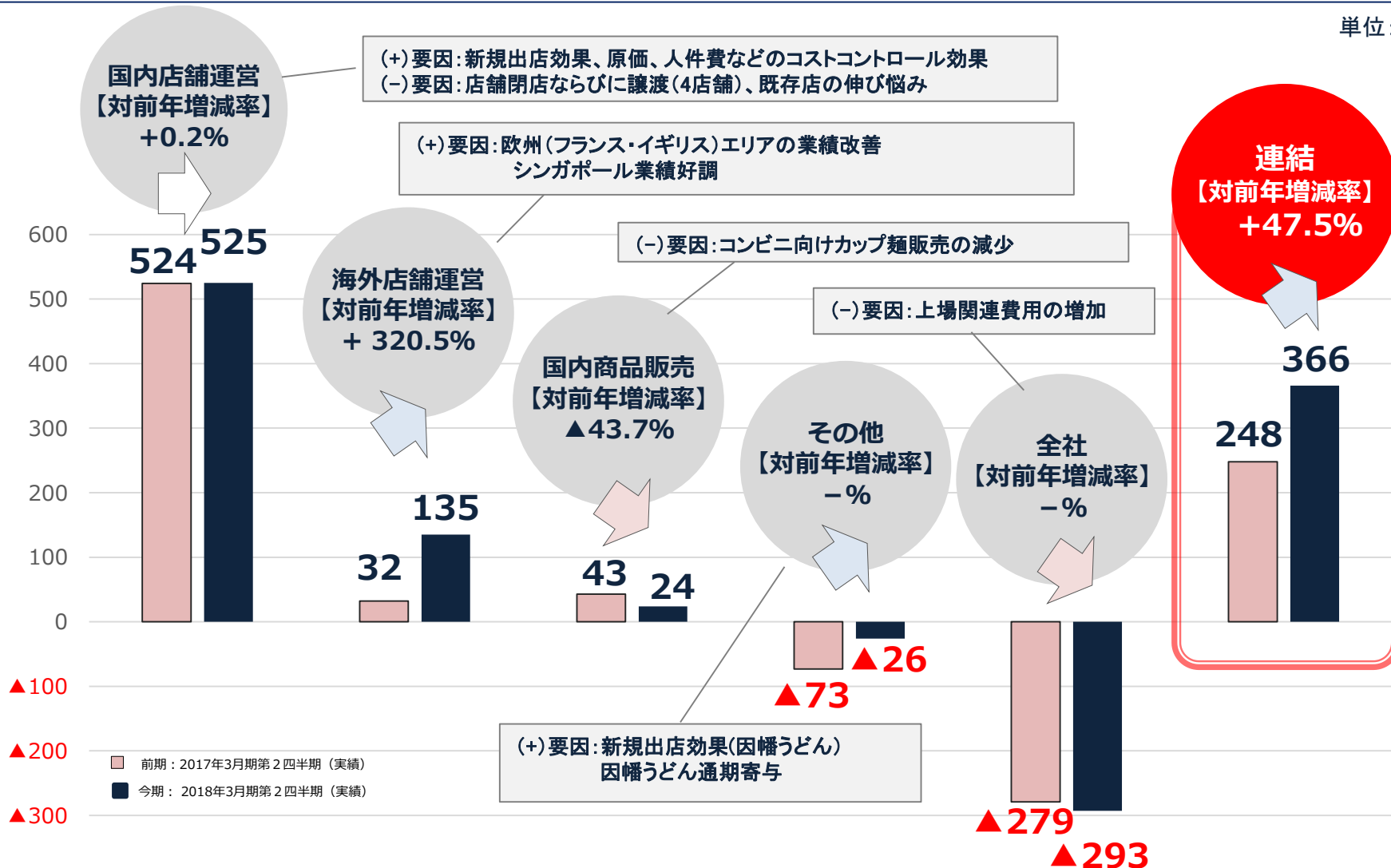
■ 前期：2017年3月期第2四半期（実績）
■ 今期：2018年3月期第2四半期（実績）



対前年においては全セグメントで増収を達成
特に海外店舗運営事業において大幅な増収を達成している

グループ業績の分析 (セグメント利益 : 対前年)

単位: 百万円

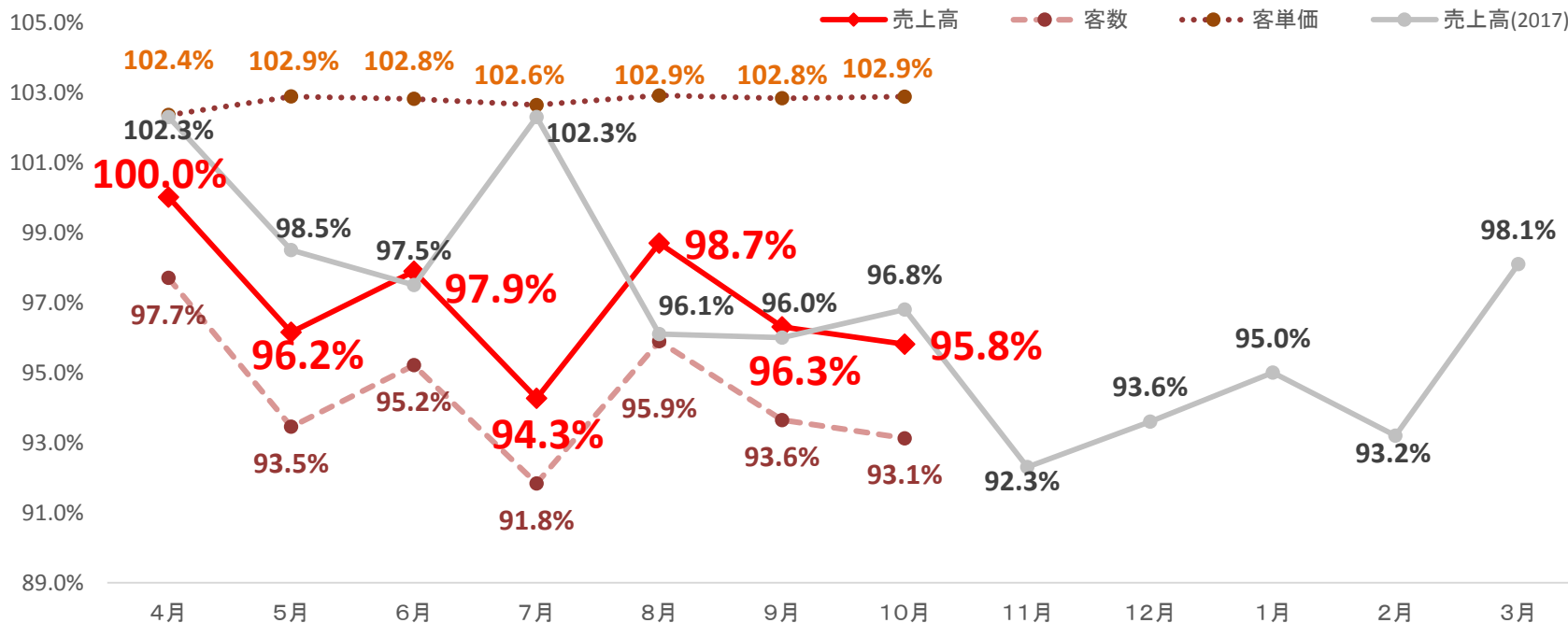


商品販売事業を除き各セグメント利益は堅調に推移
 対前年との比較にて連結セグメント利益率は、47.5%増を達成

グループ業績の分析（国内既存店 前年比）



2018年月期 既存店の売上高/客数/客単価の推移



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	累計
売上高	100.0%	96.2%	97.9%	94.3%	98.7%	96.3%	95.8%	—	—	—	—	—	97.0%
客数	97.7%	93.5%	95.2%	91.8%	95.9%	93.6%	93.1%	—	—	—	—	—	94.4%
客単価	102.4%	102.9%	102.8%	102.6%	102.9%	102.8%	102.9%	—	—	—	—	—	102.8%

国内既存店売上高は、上半期トレンドからの客数の伸び悩み傾向は8月以降の販促等により改善傾向にあったが、9~10月に天候不順（台風）の影響を受ける
 下半期は、創業祭や新商品投入など来店動機の喚起を狙った販促を継続実施

(2017年9月末現在)

Global 13ヶ国 Total 207店舗

(対同期期初+9店舗)

国内136店舗、海外71店舗

欧州エリア (4)

イギリス	2店
フランス	2店

北米エリア (7)

アメリカ	7店
------	----

アジアエリア (56)

シンガポール	9店
マレーシア	3店
タイ	5店
フィリピン	5店
インドネシア	2店
中国・香港	22店
台湾	9店
ミャンマー	1店

日本 (国内) (136)

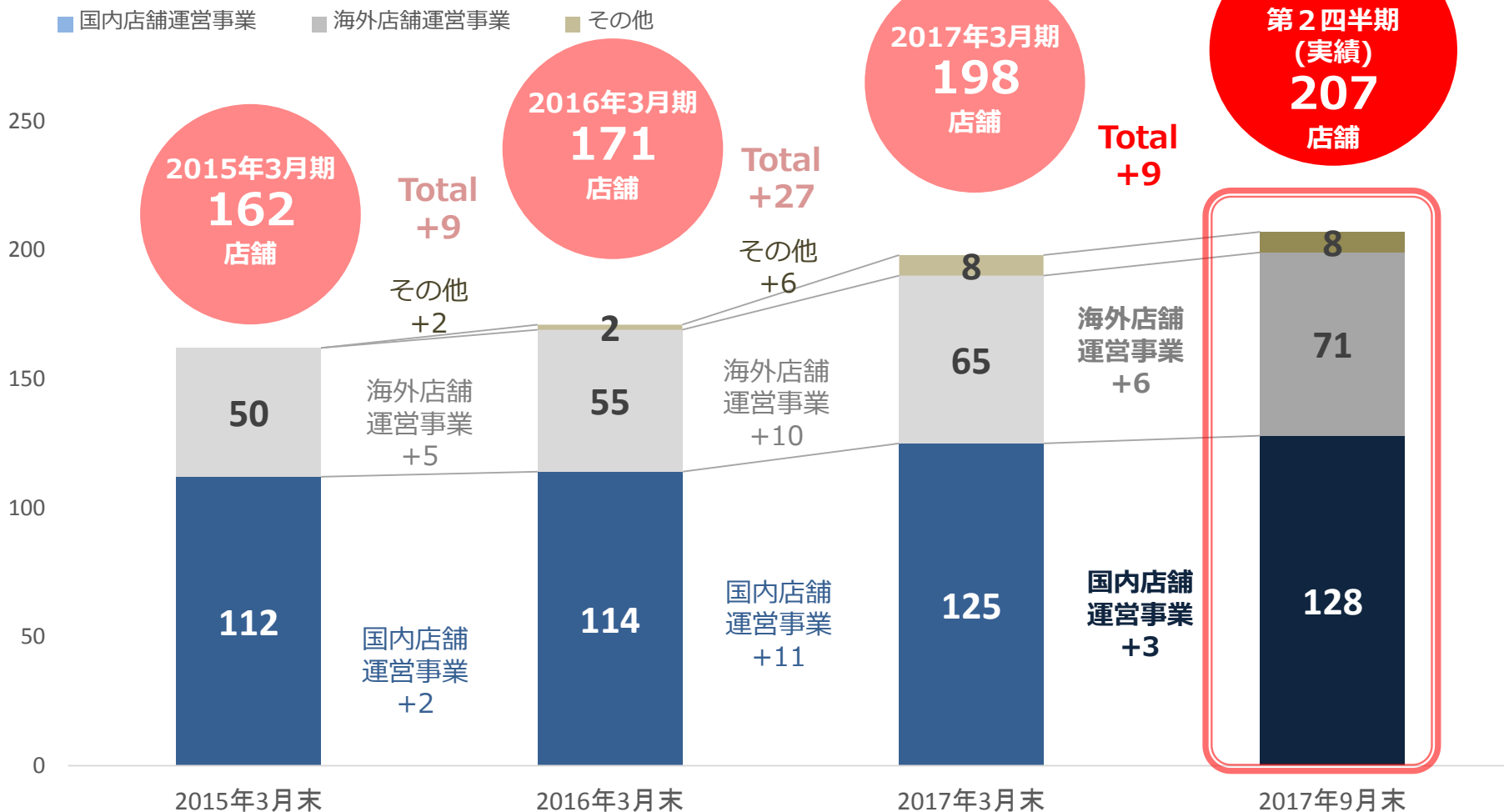
一風堂	87店
RAMEN EXPRESS	22店
PANDA EXPRESS	1店
その他ブランド	18店
国内店舗運営事業 計	128店
イチカバチカ	3店
因幡うどん	5店
その他の事業 計	8店

オセアニアエリア (4)

オーストラリア	4店
---------	----

グループ業績の推移（全社店舗数推移）

□店舗数推移（全社）



第2四半期末のトータル店舗数は207店舗となり期初より9店舗の増加（国内店舗運営事業 +3店舗、海外店舗運営事業 +6店舗）

グループ業績（ハイライト 連結貸借対照表）



単位:百万円

	2017年3月期末	2018年3月期 第2四半期	GAP
流動資産 (うち現金及び預金)	4,961 (3,316)	5,418 (3,603)	+457 (+287)
有形固定資産	6,152	6,494	+341
無形固定資産	177	163	▲13
投資その他の資産	3,031	2,778	▲252
固定資産	9,362	9,437	+75
資産合計	14,323	14,856	+532
負債合計	10,746	10,931	+185
株主資本	3,026	3,348	+322
その他包括利益累計額	397	444	+46
非支配株主持分	152	131	▲21
純資産合計	3,576	3,924	+347
負債純資産合計	14,323	14,856	+532

■資産

- ・ 現預金の増加 +287百万円
- ・ 有形固定資産の増加
(新規出店投資等) +341百万円
- ・ 投資有価証券の減少 ▲226百万円

■負債

- ・ 有利子負債減少 ▲247百万円
- ※有利子負債期末残高 7,272百万円
- ・ アメリカ西海岸の
出店に伴う債務
(未払金)増加 +276百万円
- ・ 資産除去債務の増加 +28百万円

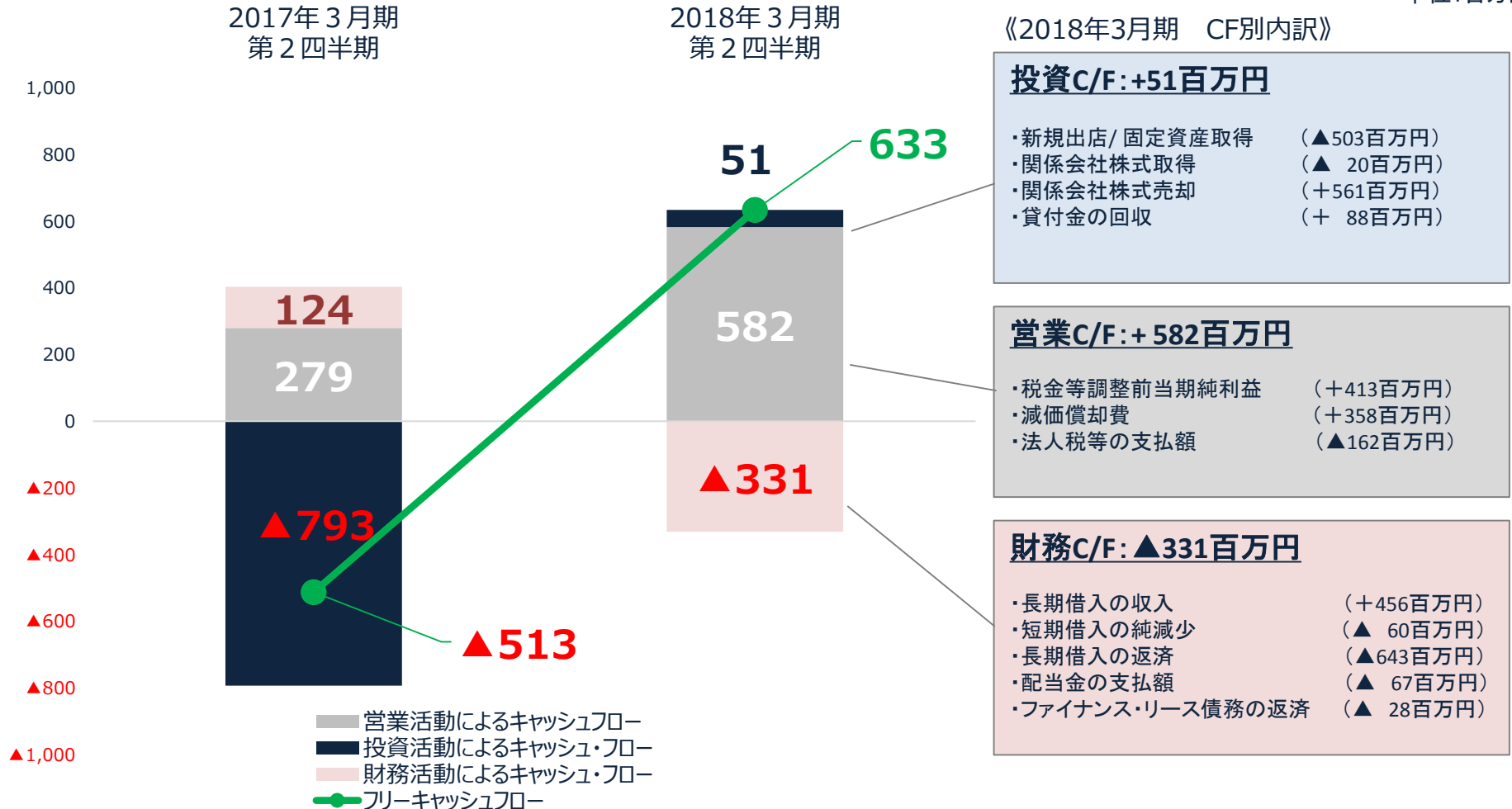
■純資産

- ・ 親会社株主帰属利益 +362百万円
- ・ 配当金支払 ▲67百万円
- ・ 為替換算調整勘定 ▲69百万円
- ・ 有価証券評価差額金 +116百万円

利益増加に伴う株主資本の増加から
自己資本比率は25.5%(前期末23.9%)となる

連結キャッシュフロー

単位: 百万円



堅調な事業進捗から営業C/Fは増加
投資C/Fは、関係会社株式売却（516百万円）の特殊要因からプラスとなっている

剰余金の配当及び配当予想の修正

期初計画を上回る業績進捗を踏まえ、2017年11月開催の当社取締役会において、直近の配当予想から以下の通り修正を行いました。 ※1

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間
前回発表予想 (株式分割前換算) (平成29年9月15日発表)	4円00銭 (4円00銭)	2円00銭※2 (4円00銭)	— ※2 (8円00銭)
今回修正予想 (株式分割前換算)	—	3円00銭※2 (6円00銭)	— ※2 (11円00銭)
当期実績	5円00銭	—	—
(ご参考) 前期実績 (平成29年3月期)	0円00銭	6円00銭※3	6円00銭※3

※1 会社法第459条第1項の規定に基づき、取締役会の決議により剰余金の配当等を行うことが出来る旨を定款に定めております。

※2 当社は平成29年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。このため、平成30年3月期(予想)の1株当たり期末配当金は当該株式分割の影響を考慮した金額を記載し、年間配当金は「—」として記載しております。

※3 前期実績の期末配当は、上場記念配当1円00銭を含んでおります。

**年間配当額は、株式分割前換算で1株当たり11円となり
前期実績より1株当たり5円の増配を予想**

2018年3月期 第2四半期決算 主なトピックス



2017年7月28日OPEN
西海岸（サンフランシスコ）エリアへの初出店
IPPUDO SF BERKELEY店

新規出店の状況 1 (国内)

□一風堂
川越インター店(6.3 OP)



□RAMEN EXPRESS
イオンモール徳島店 (4.24 OP)



□RAMEN EXPRESS
レクト広島店 (4.25 OP)



□RAMEN EXPRESS
ゆめタウンはません店(4.20 OP)



□RAMEN EXPRESS
マリノア店 (6.23 OP)



□RAMEN EXPRESS
イオンモール神戸南店 (9.16 OP)



国内 新規出店 7店舗
一風堂 (直営) 1店舗、RAMEN EXPRESS (直営) 5店舗、その他 1店舗

新規出店の状況 2 (海外/1Q)

IPPUDO Singapore Tanjong Pagar店 (6.14 OP)



直営

IPPUDO Bangkok (Thai) Terminal21店 (4.12 OP)



ライセンス

IPPUDO Myanmar Junction City店 (4.11 OP)



ライセンス

KURO-OBI (USA:New York) Canal Street Market店(5.15 OP)



直営

テイク
アウト

新規出店の状況 3 (海外/2Q)

❑ IPPUDO San Francisco Berkeley店 (7.28 OP)



直営

❑ IPPUDO New York 5th Avenue店 (9.11 OP)



直営

❑ IPPUDO Hong Kong Hysan Place店 (8.19 OP)



ライセンス

上半期(1Q+2Q) 海外 新規出店 7店舗
IPPUDO 6店舗 (直営3店舗 ライセンス3店舗) KURO-OBI 1店舗 (直営1店舗)



ベトナム社会主義共和国

- 面積：33万km²（日本の90%）
- 人口：約9,000万人（在留邦人14,000人）
ホーチミン 800万人・・・商業中心
ハノイ 710万人・・・政治中心
ダナン 105万人・・・観光中心
- 通貨：ドン（VND） 1円=200ドン
- GDP：4,012ドル@人（成長率：5.4%）
（フィリピン：2,765ドル/ミャンマー：1,200ドル）
- 平均年齢：28歳
（日本45、SGP40、タイ38）
- 外食市場規模：
365億ドル（約4.2兆円）
- 飲食店舗数：56万店舗
- 日本食レストラン：770店舗
- 進出する主な日系外食企業：
吉野家/丸亀製麺/大戸屋/牛角



□展開パートナーについて



- 所在地：Ho Chi Minh, Vietnam
- 代表者：General Director 益子 陽介
- 事業内容：飲食店経営、食品製造販売、E コマース運営
- 資本金：51,518 百万Vietnamđ（日本円換算：約255 百万円）
- 設立年月日：平成27年9月（創業：平成23年5月）

2011年創業の2011年にIT企業出身のオーナーがPizza 4P'sをホーチミンで創業。予約の取れないイタリアンレストランとして有名に（200席/店）。現在はホーチミン3店舗、ハノイ2店舗、ダナン1店舗を展開。宅配事業に加え、自社で牧場経営、乳製品製造も拡大



ベトナムの急成長日系ピザチェーンとして注目を集める「Pizza 4P's corporation」とベトナムにおける「IPPUDO」の店舗運営・ライセンス契約を新規締結



中国・香港



JV

中国エリア・パートナー：マキシムグループとのJV「IPPUDO HONG KONG」を、出店加速、力の源Gの資本効率充実等を目的に同グループへ譲渡、同法人と新ライセンス契約に更新。

LI (ライセンス)



マレーシア



JV

東南アジア（マレーシア）の事業パートナー・タンチョン・グループ（CWM社）とのJV「IPPUDO CATERING SDN. BHD.」の合弁契約を解消。新パートナー「TWIN TREES HOTELS SDN. BHD.」に全株式を譲渡（予定）。マレーシアにおける全事業を同社に移管。

LI



インドネシア



JV

東南アジア（インドネシア）の事業パートナー・タンチョン・グループ（CWM社）とのJV「IPPUDO CATERING SDN. BHD.」の合弁契約を解消。インドネシアにおける全事業の直営化。

直営

マキシム グループ（美心集団）



美心集団



1956年設立の香港外食企業最大手。自社ブランドのほか、「スターバックス」「元気寿司」など、70以上のブランドと約600店舗を、香港・マカオ・中国本土に展開している。

TWINTREES HOTELS（Equatorialグループ）

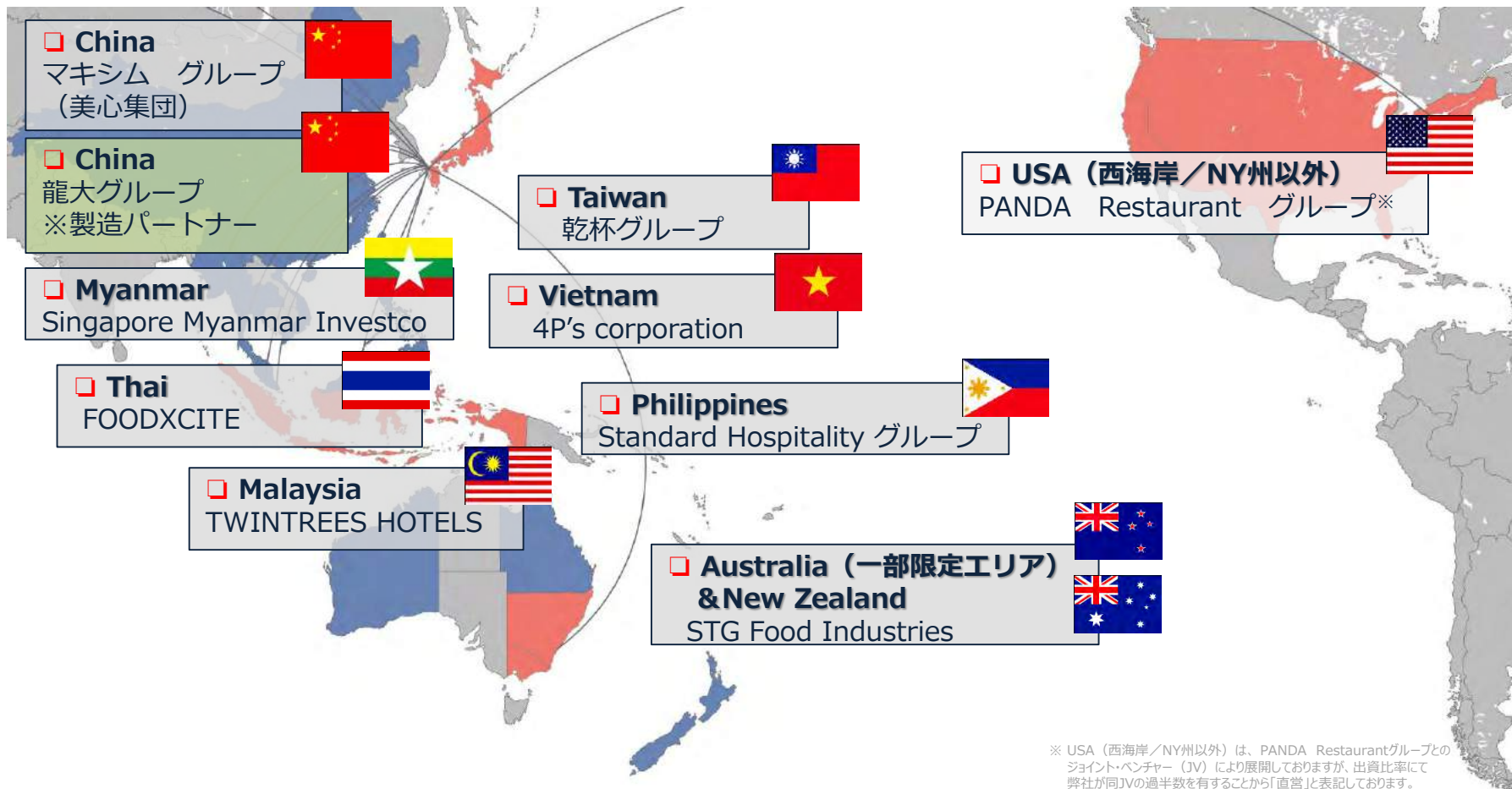


Equatorial Group傘下、シンガポール、マレーシア等で、Equatorialブランド（15軒）や他社ブランドのホテル、飲食（日本食含む）、オフィスタワー等の建設・経営の事業を展開している。

新規出店の更なる加速、利益率アップ、資本効率の向上を目指して
東・東南アジアのパートナー戦略の見直しを実行（上半期に特別利益179百万円を計上）

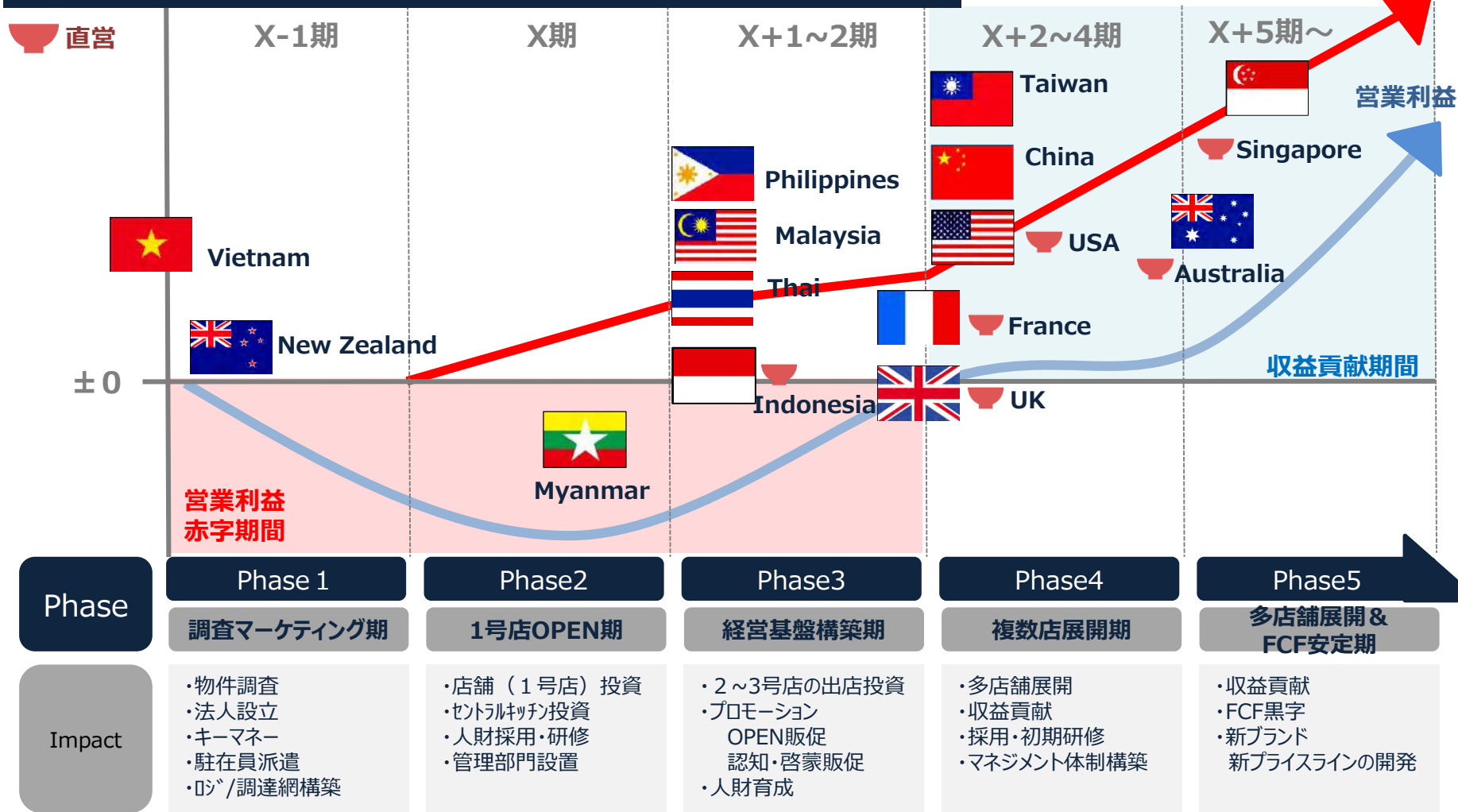
□ パートナーマップ (2017.09)

■ 直営展開 ■ ライセンス展開



「IPPUDO」のグローバル展開の加速に向けた布陣の形成
店舗運営力、店舗開発力、資金力及びブランド理解度を重視したパートナー戦略を展開

2017.9時点の直営店展開エリアの『Jカーブ』と『成長ステージ・マッピング』

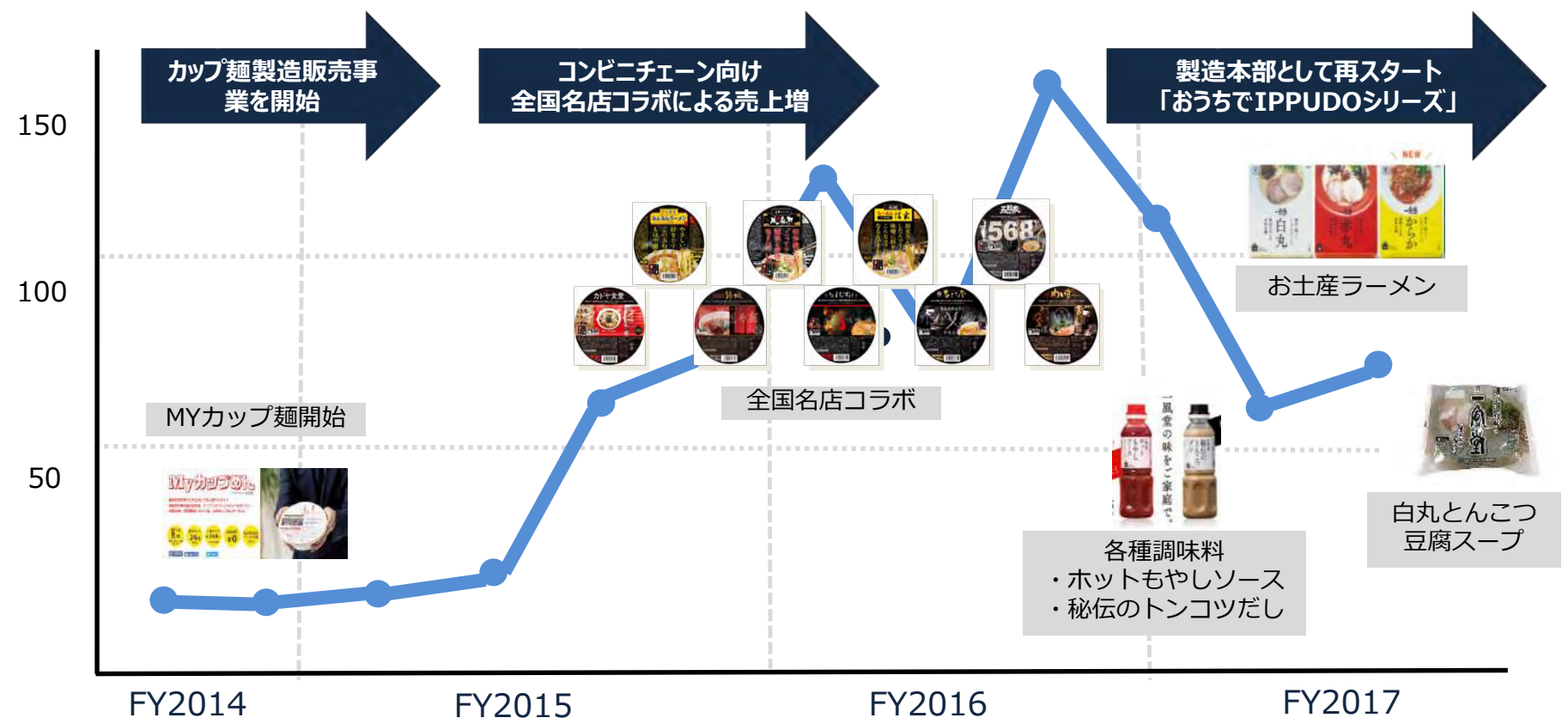


欧州（仏、英）は共に3店舗目の物件が確定し、2018年にはPhase 4への移行を見込む
 その他エリアも物件確保に進捗があり、Next Phaseへのステップアップが期待できる状況

カップ麺事業の廃止及び特別損失の計上

□ カップ麺事業について（グループ子会社：渡辺製麺にて展開）

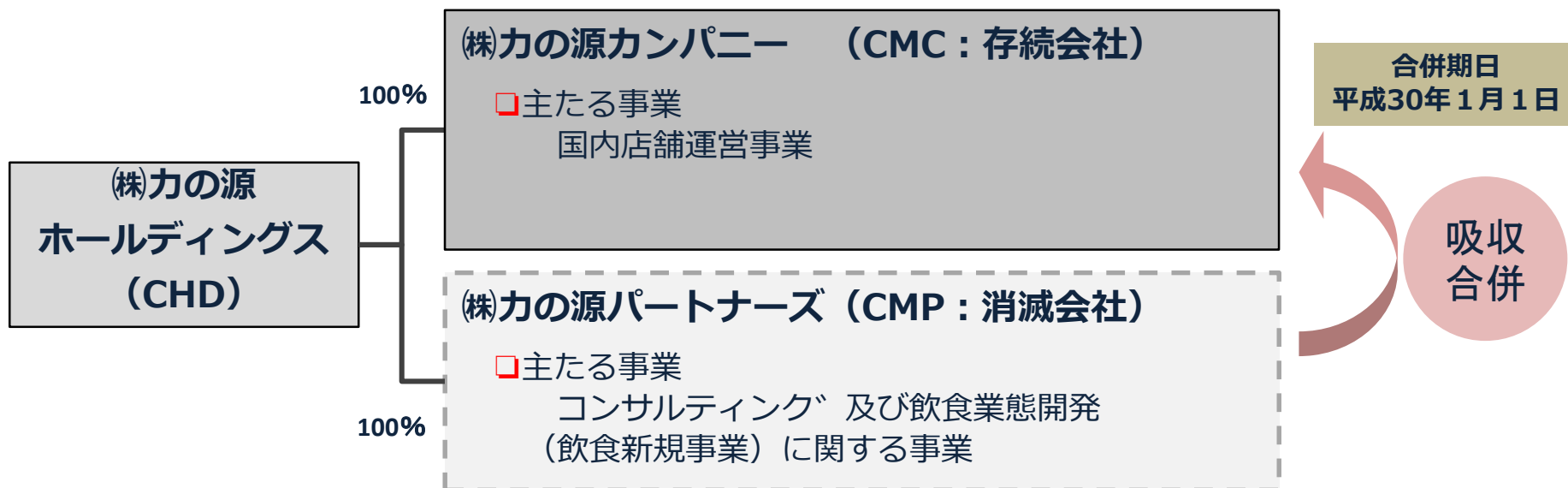
売上高（単位：百万円）



2014年の参入以来、事業拡大に注力するも、コンビニ向け売上依存の不安定な推移
 「事業の選択と集中」の観点から一風堂関連商品(調味料)工場に機能を移行
 製麺工場閉鎖に伴う特別損失141百万円を上半期に計上

組織編成（子会社間の合併）

□ グループ経営リソースの最適化を目的とする組織編成を実施



【合併の目的】

- 直営・フランチャイズ・暖簾分けなど多様な店舗運営方式の体型強化に向けたナレッジの集約
- 経営リソースの集約による飲食事業全体を見据えた新規業態開発及び業態開発強化の体制強化と事業推進スピードの加速
- 当社グループの更なる事業の拡大の実現

CMCを存続会社、CMPを消滅会社とする吸収合併を実施
(100%子会社間の組織編成であり連結決算・業績への影響は軽微であります)

□ 株式の立会外分売に関するお知らせ

▶ 分売予定株式数

470,000株

▶ 分売予定期間

2017年11月29日（水）～2017年12月1日（金）

▶ 分売値段

分売実施日前日の終値もしくは最終気配値を基準として決定いたします。

▶ 買付申込数量の限度

買付顧客 1 人につき3,000株（売買単位100株）

▶ 実施取引所

東京証券取引所

東京証券取引所・市場第一部への市場変更申請について、具体的に準備を進めており、当社株式の分布状況の改善及び流動性向上を目的に「立会外分売」を実施予定

※株式市場の急激な変動等により実施が困難となった場合には、中止または延期する可能性があります。

※何らかの理由で市場第一部の基準を満たさないと判断された場合には、市場第一部への市場変更が認められない可能性があります。

2018年3月期 通期業績予想



2017年9月16日OPEN
IPPUDO RAMEN EXPRESS イオンモール神戸南店

2018年3月期 連結業績予想



単位：百万円

	当期 (2018/3月期) 業績予想※ 2017.5.12期初	当期 (2018/3月期) 業績予想 (今回)	対計画	前期 (2017/3月期) 業績実績	対前年
			増減率 (%)		増減率 (%)
売上高	25,126	24,508	▲2.5	22,430	+9.3
営業利益	830	920	+10.9	609	+51.1
経常利益	800	930	+16.3	539	+72.5
親会社株主に帰属 する当期純利益	465	610	+31.4	271	+125.1

売上高は、国内既存店業績のトレンド及びアメリカ西海岸の出店遅延から下方修正を行う一方、コスト・コントロールの効果と海外の堅調な業績見通しから各段階利益を上方修正

■ 国内（国内店舗運営事業&その他）

- 国内の新規出店計画は順調な進捗
計画の出店数18店舗、うち直営15店舗の出店に対して
直営店は、7店舗が出店済、8店舗の物件が確定している
- 国内既存店は、上半期トレンドを鑑み前年比98.1%で想定
- セグメント利益は、ほぼ期初計画通りの見込み

■ 海外（海外店舗運営事業）

- 出店計画は、直営店のアメリカ西海岸の遅延はあるものの
概ね計画通りの進捗
- 売上高は、アメリカ西海岸の出店遅延の影響から下振れ
- 欧州（イギリス・フランス）ほか既存エリア業績は概ね堅調に推移
- セグメント利益は、上半期のプラス分を上乗せしている

2018年3月期 新規出店進捗の状況



□店舗数推移（全社）

2017年9月末現在

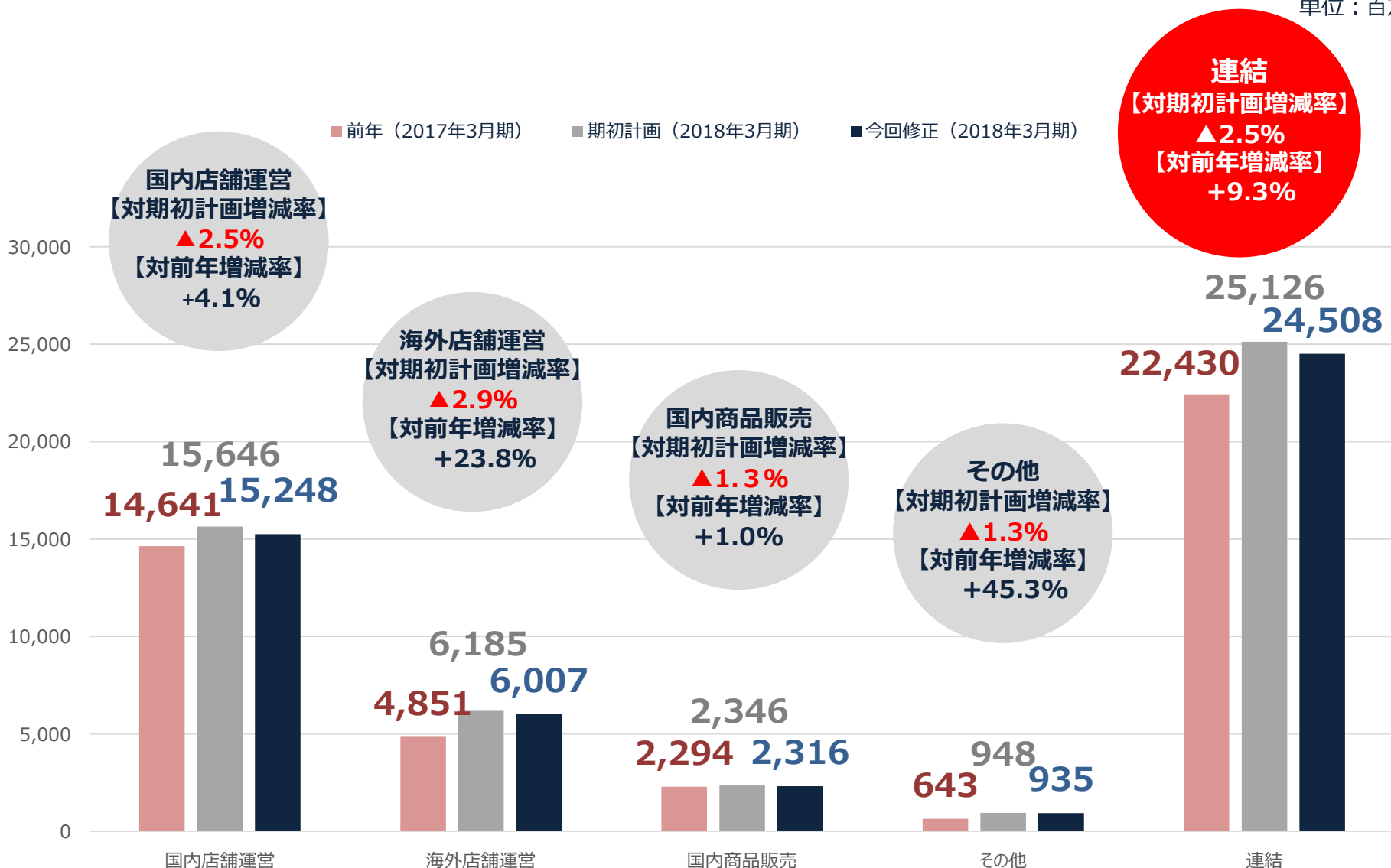
セグメント	ブランド	2017年 3月期 (実績)	2018年3月期							
			期初 計画			上半期 実績			下半期 物件確定数	期末 (見込)
			出店数	累計	出店数	累計	出店数	累計		
国内 店舗 運営	一風堂	87	+4	(-)	91	+1	(▲1)	87	+2	89
	RAMEN EXPRESS	17	+6	(-)	23	+5	(-)	22	+3	25
	その他	21	+3	(▲2)	22	+1	(▲3)	19	+2	21
	小計	125	+13	(▲2)	136	+7	(▲4)	128	+7	135
海外 店舗 運営	IPPUDO	59	+22	(-)	81	+6	(▲1)	64	+13	77
	その他 (KURO-OBI他)	6	+3	(-)	9	+1	(-)	7	+1	8
	小計	65	+25	(-)	90	+7	(▲1)	71	+14	85
その他	イチカバチカ	3	+4	(-)	7	-	(-)	3	-	3
	因幡うどん	5	+1	(-)	6	-	(-)	5	+1	6
	小計	8	+5	(-)	13	-	(-)	8	+1	9
合計		198	+43	(▲2)	239	+14	(▲5)	207	+22	229

店舗数見込みは、閉店4店舗(内予算外2店舗)を実施しつつも
 期初より31店舗増加し、トータル229店舗を見込む
 (国内店舗運営事業 10店舗増、海外店舗運営事業 20店舗増、その他の事業 1店舗増)

2018年3月期通期業績予想（修正売上高）



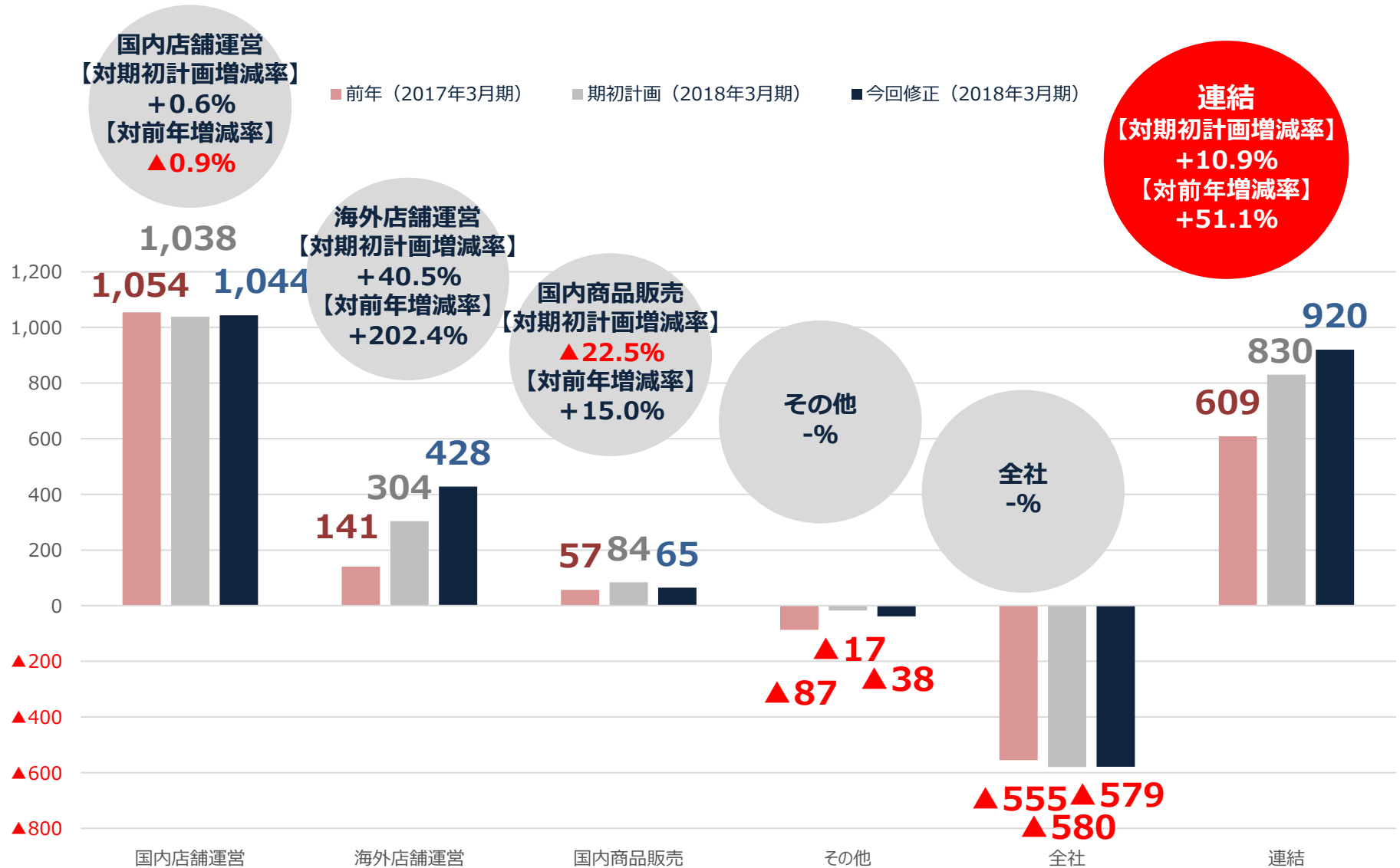
単位：百万円



2018年3月期通期業績予想（修正セグメント利益）

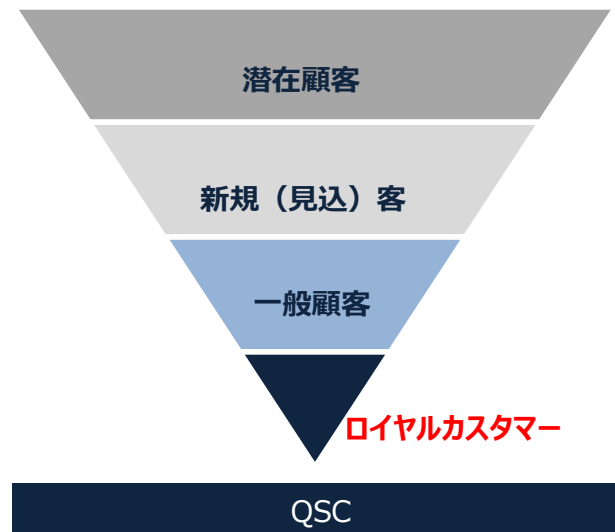


単位：百万円



□ 国内店舗運営 既存店の強化策の実施

- 潜在客・新規顧客の獲得
 - メディア・ミックス・プロモーション(創業祭関連販促)
 - 個店対策・新商品の投入
- ロイヤル・カスタマー対策の実施
(リピート来店頻度の喚起)
- 人財育成・オペレーション強化によるQSCの改善



□ 海外店舗運営 新規出店の着実な実現

- ロンドン・フランス・西海岸等の直営店を中心に
出店を確実なものに



課題である国内既存店の客数アップに向け、店舗別、対象客層ターゲット別の販促含む各種営業強化対策を推進

□ 潜在客・新規顧客の獲得 メディア・ミックス・プロモーション (ex.創業祭関連販促)



潜在顧客、新規顧客の獲得に向けて、リアルとWEBの
メディア・ミックス・プロモーションによって来店動機を喚起

□潜在客・新規顧客の獲得 個店対策：新商品の投入



➤ **新コンセプト商品**
ソースとんこつ、白丸とんこつ豆腐など、話題性を意識した新商品を投入することにより、新たな来店動機を喚起する



➤ **個店限定商品**
地域性を考慮した新商品を個店別に投入。多様なニーズを来店動機に繋げる



➤ **集客イベント**
一風堂スタンドにて有名酒蔵と共同開催する定期イベント。ちよい飲みの新しい提案



➤ **季節限定商品**
歴代季節限定商品の中でも、人気No.1の「味噌赤丸」の発売。繁忙期のリピート増加

季節感、地域密着、体験型、健康志向など時代のキーワードに対応した商品・イベントを個店別に連続投入しつつ新規顧客層の取り込みを狙う

ロイヤル・カスタマー対策の実施と強化（リピート来店頻度の喚起）



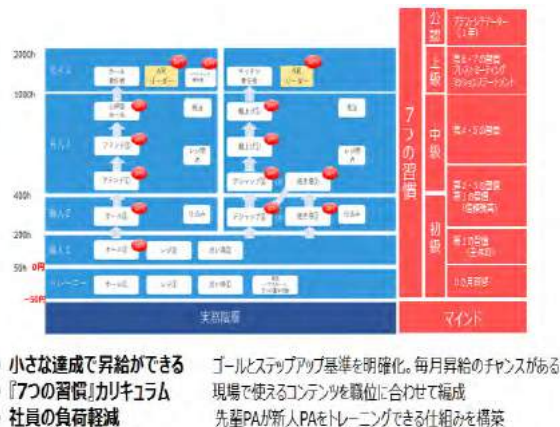
ロイヤルカスタマー層設定の見直し、ポイントカードの電子化への切り替え及びスムーズな移行に注力
顧客とのダイレクトコミュニケーションによる来店需要・リピート率向上を喚起

□ 人財育成・オペレーション強化によるQSCの改善

スタッフカのみえる化



PA考課制度の再構築



eトレーニングシステム



『チカラ』という総合力（＝現場力）の指標を設け、**店舗・スタッフの一風堂習得度を数値化**。習得ポジションや習得マインドにポイントを付与し、給与とは別の指標を設ける。
人財育成（店舗チカラを上げる）＝顧客満足、業績向上へと結びつける。

業務基準を明確化し、小さな成長/達成で昇給できる考課制度に刷新。**ゴールとステップアップ基準を明確化**。時給昇給時期を早めることで**モチベーションを持続させるとともに、早期退職者の減少を実現する。**

外国人・高校生の戦力化に向けた従業員教育（グローバルEトレーニング開始）。タブレット端末で視聴可能な一風堂トレーニングプログラム。**スタッフ個々に合わせた自動進捗管理の実施、人事考課制度との連動など、社員の負荷軽減させながらもスタッフの持続的な育成を実現。**

店舗従業員のスキル、モチベーション、定着率等の向上を目的に仕組み化を推進
スムーズなご案内と商品提供、おもてなし等、店舗オペレーション強化による客数増を実現

■ 2018年3月までの新規出店（下半期オープン済&確定物件）

2017年9月末基準

● 直営店舗

OPEN済



下半期は14店舗の新規出店（直営6店舗、ライセンス8店舗）の物件確定プロジェクト管理の強化により計画通りのオープンの実現に注力

参考資料



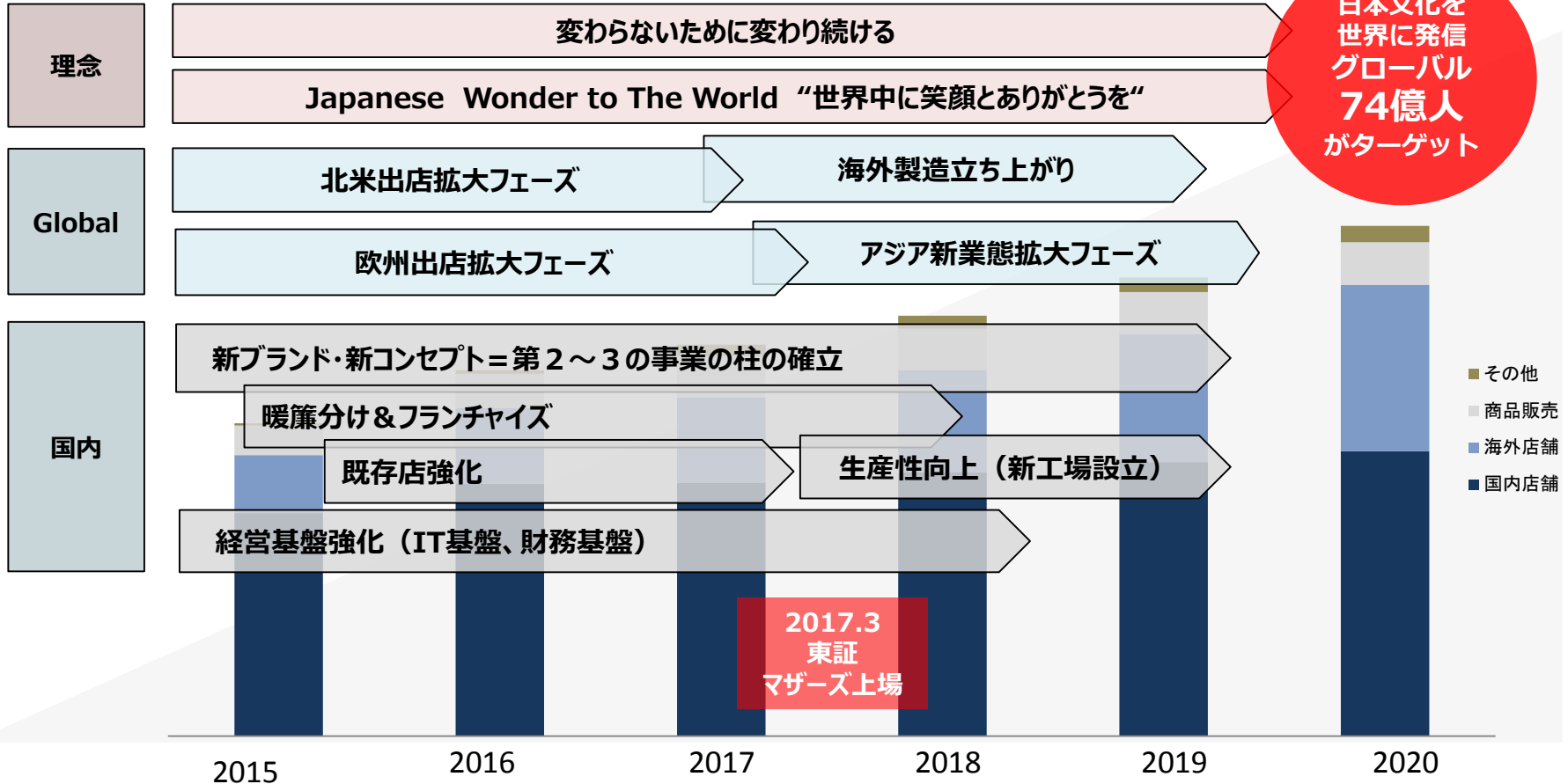
2017年4月11日
ミャンマー初出店
IPPUDO Junction City Tower店
Yangon Myanmar

中期ビジョン



KURO-OBI (USA:New York)
Canal Street Market店2017.5.15 OPEN

アクションプランと売上高成長イメージ



グローバル74億人がターゲット。2017年以降の世界的な日本及び日本食への注目度の高まりを追い風に、企業価値の向上と理念・ミッションの実現を目指す

2025年に向けて

【経営理念】

“変わらないために変わり続ける”

【ミッション】

Japanese Wonder To The World

“世界中に笑顔とありがとうを”

2025年

国内**300**店舗 海外**300**店舗の実現

100人の経営者（暖簾分け）

グローバル**74億**人がターゲット

2017.3

東京証券取引所マザーズに株式を上場



2016.2

フランス パリに初出店

2015.10

創業30周年 記念イベント実施

2014.10

イギリス ロンドンに初出店（欧州初進出）

2009.5

シンガポールに、アジア1号店をオープン

2009.4

製麺事業の拡大に向け(株)渡辺製麺を子会社化

2008.3

アメリカ・NYに、海外1号店をオープン

1997.1

テレビ東京「TVチャンピオン」にてラーメン職人選手権優勝。3連覇

1995.4

東京 第1号店「一風堂 恵比寿店」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。

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「アフターザレイン」をオープン

IPPUDO



一風堂

会社概要



創業の店
一風堂 大名本店

■ 企業理念 ■

変わらないために
変わり続ける



■ 創業の精神 ■

私たちは、常に新しい価値を創造していく集団でありたい。
創造した価値を、人類最高のコミュニケーションの源である
「笑顔」と「ありがとう」とともに世界中に伝えていく。

株式会社 力の源ホールディングス

【証券コード:3561】

- 所在地 福岡県福岡市中央区大名一丁目14番45号 QizTENJIN 801B号
- 設立 1986年（昭和61年）10月30日
- 資本金 11億 9,946万円
- 発行済株式数 22,786,400株 ※2017年10月1日付株式分割考慮後
- 決算期 3月
- 従業員数 66名（連結590名） ※2017年3月末現在、臨時従業員除く
- 役員構成

代表取締役会長兼CEO		河原 成美	Shigemi Kawahara
代表取締役社長兼COO		清宮 俊之	Toshiyuki Kiyomiya
常務取締役CFO		粕谷 進一	Shinichi Kasuya
取締役		原田 善治	Yoshiharu Harada
取締役		松田 大作	Daisaku Matsuda
取締役（社外）	独立役員	金子 和斗志	katsushi kaneko
取締役（監査等委員）		鈴木 康義	Yasuyoshi Suzuki
取締役（監査等委員／社外）	独立役員	辻 哲哉	Tetsuya Tsuji
取締役（監査等委員／社外）	独立役員	田鍋 晋二	Shinji Tanabe

※2017年10月末現在

セグメント・ブランド・ポートフォリオ



国内外において、ラーメンをはじめとする「日本食」の普及と、食材の生産、教育、商品開発、製造、流通、販売までを一貫して手掛ける事業モデルを志向

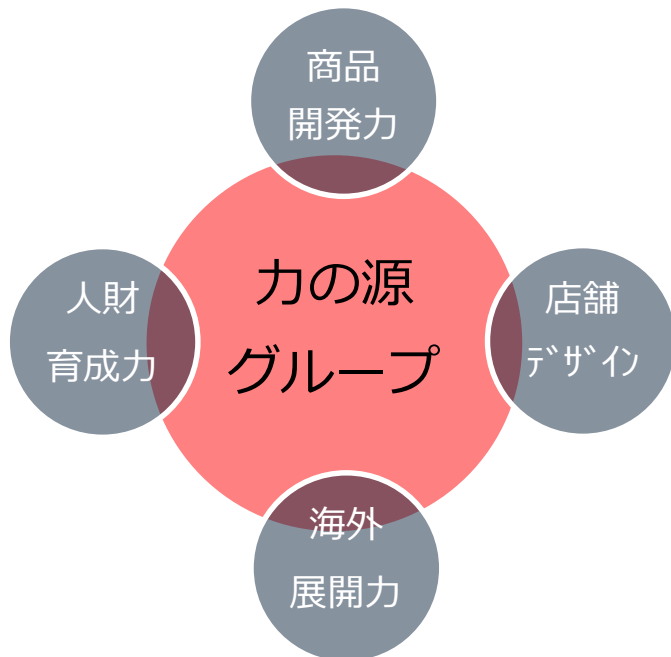
*弊社では、従業員は事業運営における財産であるとの考えから、「人材」は「人財」と記載しております。

特徴・強み



革新の一杯
赤丸新味

【経営理念】
 “変わらないために変わり続ける”
 【ミッション】
 Japanese Wonder To The World
 “世界中に笑顔とありがとうを”



商品 開発力	素材～工法まで拘ったラーメンと「日本食」サイドメニュー世界の多種多様な顧客ニーズに迅速に応える商品開発力
店舗空間 デザイン	地域・カルチャー・トレンド・伝統など様々なテイストを織り込みお客様の居心地の良さと楽しさを追及した店舗デザイン
人材 育成力	OJT、研修施設「くしふるの大地」「7つの習慣」充実した研修コンテンツから「おもてなし」の精神とサービスをグローバルに提供する
海外 展開力	グローバル13カ国への事業展開に裏打ちされたナレッジストック

Since 1986

Branding (ブランディング)



理念、人材、商品、店舗デザイン、全てのサービスを高いレベルで融合させる「ブランディング」が『力の源のコア・コンピタンス』

全世界共通看板商品「白丸元味」「赤丸新味」
 オリジナルブレンド小麦を使用した自家製麺、独自工法による自社生産スープ
 海外進出国の多様性を取り込んだ「日本食」のサイドメニュー・ラインナップ

原点の一杯
白丸元味



革新の一杯
赤丸新味



Vegete (鮮香るベジ麺) 120



スープ
 博多絹ごしとんこつ



麺
 丸刃麺線 26番



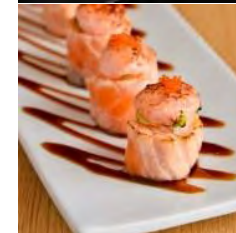
匠がえし一風堂



一風堂専用小麦
 「風の大地」



HAKATA SHOYU
 博多醤油



素材～工法まで拘ったラーメンと「日本食」サイドメニュー
 世界の多種多様な顧客ニーズに迅速に応える商品開発力

原点の一杯 白丸元味



創業当時から今に引き継ぐ一風堂のとんこつラーメンの本流であり、原点の味。18時間の調理と、丸1日の熟成を経て、とんこつの旨味を極限まで抽出した豊かで香り高いシルキーなスープに、博多らしい細麺、丸刃麺線26番がマッチ。

革新の一杯 赤丸新味



自家製の香味油と辛みそを加えることで、一杯のラーメンの中でいくつもの味の奥行きと調和を楽しめる。麺は弾力と存在感を表現した角刃麺線22番。白丸が正統派のとんこつラーメンならば、赤丸新味は豚骨ラーメンの可能性を広げた“革新派”。

刺激の一杯 一風堂からか麺



博多絹ごしとんこつをベースに、豆板醬や甜麵醬などを独自に配合した肉味噌を大胆にトッピング。山椒などのスパイスを効かせた自家製ラー油が全体をピリりとまとめあげ、中太のストレート麺がうま味と辛味を余すところなくすくい上げる。



**地域・カルチャー・トレンド・伝統など様々なテイストを織り込み
お客様の「居心地の良さ」と「楽しさ」を追及した店舗&空間設計と演出**

ブランディング ~人財育成力~



**OJT、研修施設「くしふるの大地」、「7つの習慣」研修プログラム
「おもてなし」の精神と質の高いサービスをグローバルに提供**

出店来歴

【2008年】	ニューヨーク
【2009年】	シンガポール
【2011年】	中国・香港
【2012年】	台湾 中国 (Mainland)
【2013年】	シドニー
【2014年】	クアラルンプール バンコク マニラ ジャカルタ
【2016年】	ロンドン
【2017年】	パリ ミャンマー

グローバル **13**カ国 TOTAL **207**店舗

海外店舗運営事業 **12**カ国 **71**店舗

(2017年9月末現在)

2015年3月期
売上高 (実績)
33.1億円

2016年3月期
売上高 (実績)
43.2億円
前年対比130.7%

2017年3月期
売上高 (実績)
48.5億円
前年対比112.0%

2018年3月期
売上高 (計画)
60.0億円
前年対比123.8%

グローバル 13カ国 (日本含む) への事業展開に裏打ちされたナレッジストック

□ チャイルドキッチン



粉と一緒に遊ぼうよ！子どもたちに食の楽しさを伝える粉食体験型施設“チャイルドキッチン”。運営現在は、福岡1拠点の運営ですが、訪問実施も含めて、海外5カ国での開催を実現しています。



■ 取り組みの実績

【2017年3月期】

参加者数：7,306名（国内）
542名（海外）

【開催総数（累計）】

参加者数：42,867名
1,354名（海外）

【実施国】5カ国

日本、シンガポール、台湾、
マレーシア、タイ

□ 一風堂 WORK SHOP



2003年から小学校を対象に開始したラーメンと餃子づくりを通じて、食の大切さや作る楽しさを子供達に届ける“出前型体験授業”。正しい食のあり方を見つめ、食を通じたコミュニケーションの重要性を伝える食育活動は毎年全国に広がっています。



■ 取り組みの実績

【2017年3月期】

開催校数：91校
参加者数：8,171名

【開催総数（累計）】

開催校数：499校
参加者数：41,498名

「Japanese Wonder To The World」“世界中に笑顔とありがとうを”
ミッション実現に向けた食育活動の展開、将来のファンづくり、地域密着型の繋がり

本資料は、株式会社力の源ホールディングス（以下「当社」または「力の源」）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に開示されまたは第三者により利用され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。

また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。

