



株式会社 カの源ホールディングス 【証券コード:3561】



2018年5月10日

2018年3月期 決算補足説明資料

- **2018年3月期（前期）決算報告**
 - **連結損益計算書**
 - **2018年3月期決算ハイライト（売上高）**
 - **2018年3月期決算ハイライト（セグメント利益・経常利益）**
 - **既存店前年比推移**
 - **連結貸借対照表**
 - **連結キャッシュ・フロー計算書**
 - **店舗数及び出店の状況**
 - **その他のトピックス**

- **2019年3月期（今期）計画**
 - **2019年3月期業績予想（連結損益計算書）**
 - **2019年3月期業績予想（売上高）**
 - **2019年3月期業績予想（セグメント利益）**
 - **2019年3月期業績予想（出店計画）**
 - **グループ成長戦略と今期の注力事項**

- **付 属 資 料**
 - **会社概要**
 - **当社グループの特徴・強み**

2018年3月期 (前期) 決算報告



USA San Francisco
IPPUDO SF Yerba Buena Ln
2018年1月28日 Grand OPEN

連結損益計算書



単位：百万円

	前期 2017/3月期 実績	当期 2018/3月期 実績	業績予想（公表値）		対前期	対期初	対修正
			2017.5.12 （期初）	2017.11.9 （修正）	増減率 （%）	達成率 （%）	達成率 （%）
売上高	22,430	24,451	25,126	24,508	+9.0%	97.3%	99.8%
売上総利益	15,760	17,362	-	-	+10.2%	-	-
販売費及び 一般管理費	15,151	16,456	-	-	+8.6%	-	-
営業利益	609	905	830	920	+48.7%	109.1%	98.4%
経常利益	539	872	800	930	+61.6%	109.0%	93.7%
税金等調整前 当期純利益	530	755	-	-	+42.5%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	271	634	465	610	+133.8%	136.5%	103.9%

連結業績は、前年対比で、売上高は9.0%の増加、営業利益は48.7%の増加となり、大幅な増益を達成

■ 売上高

◆ 国内店舗運営事業

- 新規出店は概ね計画通り
- 既存店売上高が回復途上
- トータルでは対前年比で2.8%の増収に留まる

◆ 海外店舗運営事業

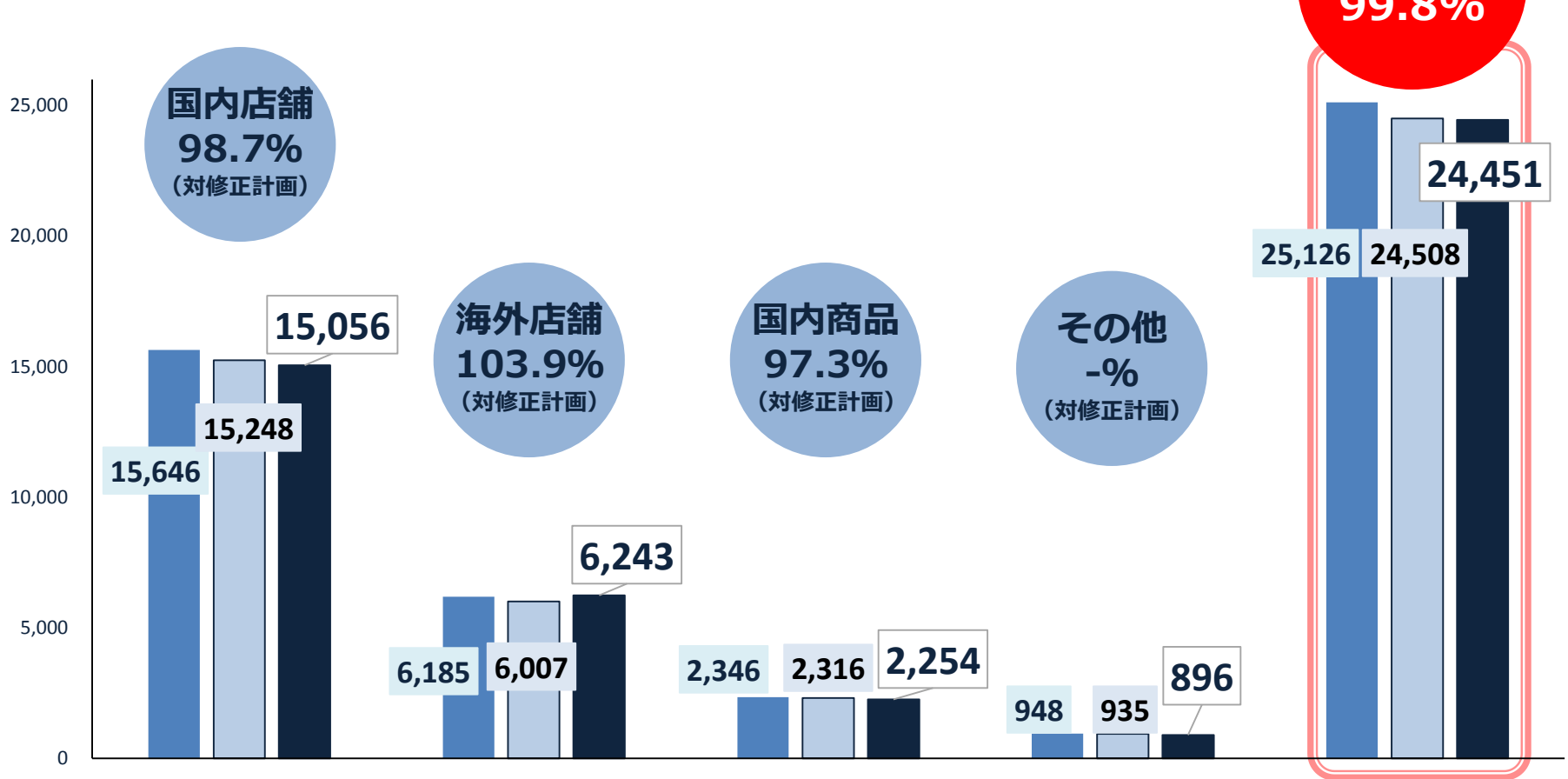
- 新規出店は直営エリア中心に北米の遅れを除き概ね計画通り
- 既存店売上高は特に欧州が好調で計画を上回る
- トータルでは対前年比で28.7%の大幅な増収

セグメント売上高：対修正計画 達成率



単位：百万円

- 期初計画 (2017.5.12)
- 修正計画 (2017.11.9)
- 実績



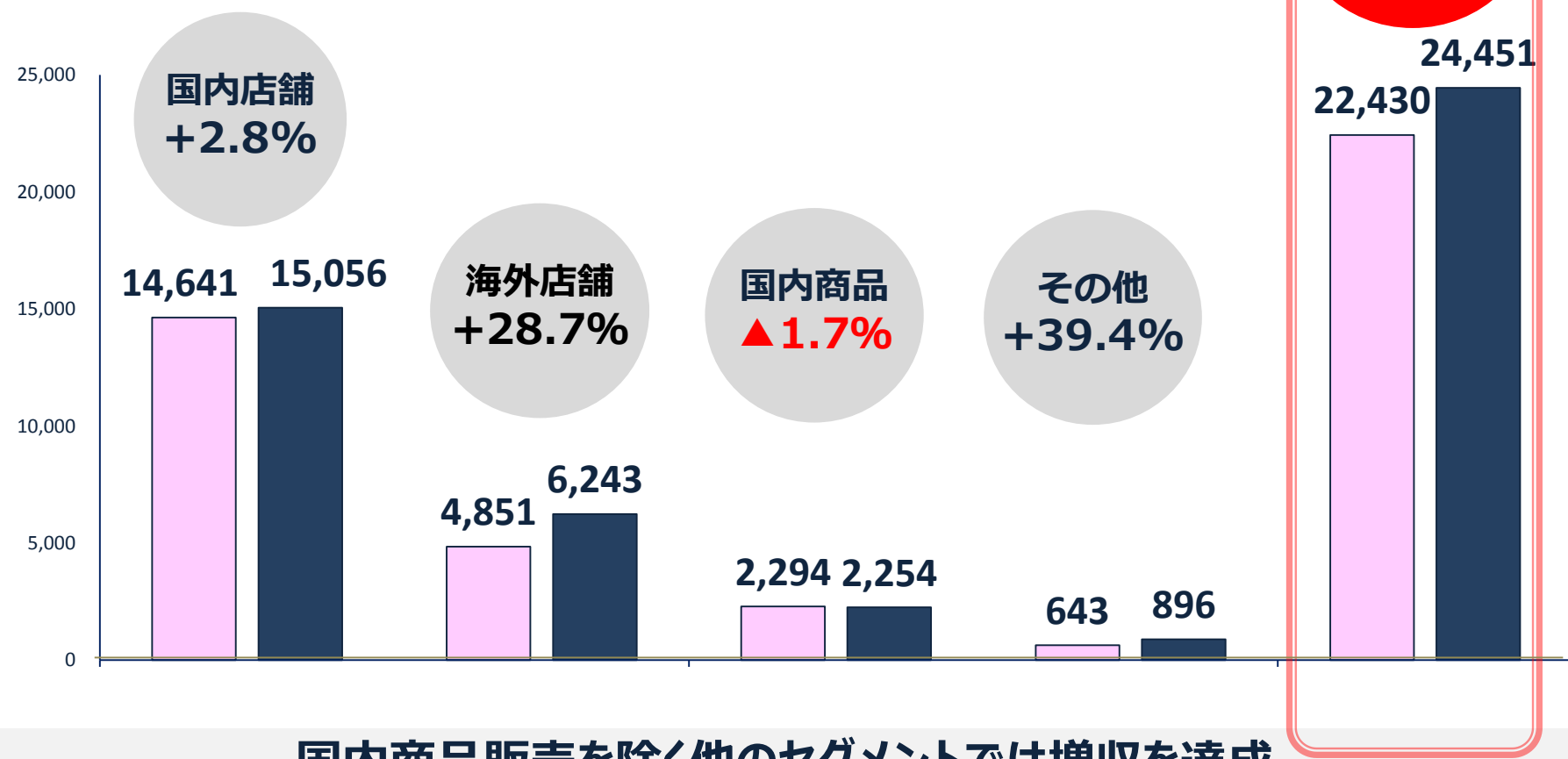
国内は既存店売上高が回復途上であり未達
海外は引き続き好調トレンドを維持したことから全体では計画値ラインでの着地

セグメント売上高：対前年比率



単位：百万円

■ 前期：2017年3月期
■ 今期：2018年3月期



国内商品販売を除く他のセグメントでは増収を達成
特に海外店舗では大幅な増収を達成している

■ セグメント利益

◆ 国内店舗運営事業

- 既存店売上高の減少分を原価率の改善に注力しカバーするも賄いきれず
- 物流コストや人件費の上昇から売上高販管比率が0.8%上昇
- セグメント利益は、販管比率上昇により前年を下回る
- セグメント利益率は、6.6%となり対前年比で0.6%低下

◆ 海外店舗運営事業

- 直営店エリアにおいては、欧州エリアの損益の改善が著しい
- その他の直営エリア（特にシンガポール）も好調に推移
- 米国西海岸のオープン遅延による一部コスト未発生
- セグメント利益は、対前年比で約3.5倍となる
- セグメント利益率は、7.9%となり国内を上回る

◆ 全社

- 東証一部市場変更のためコスト発生がある

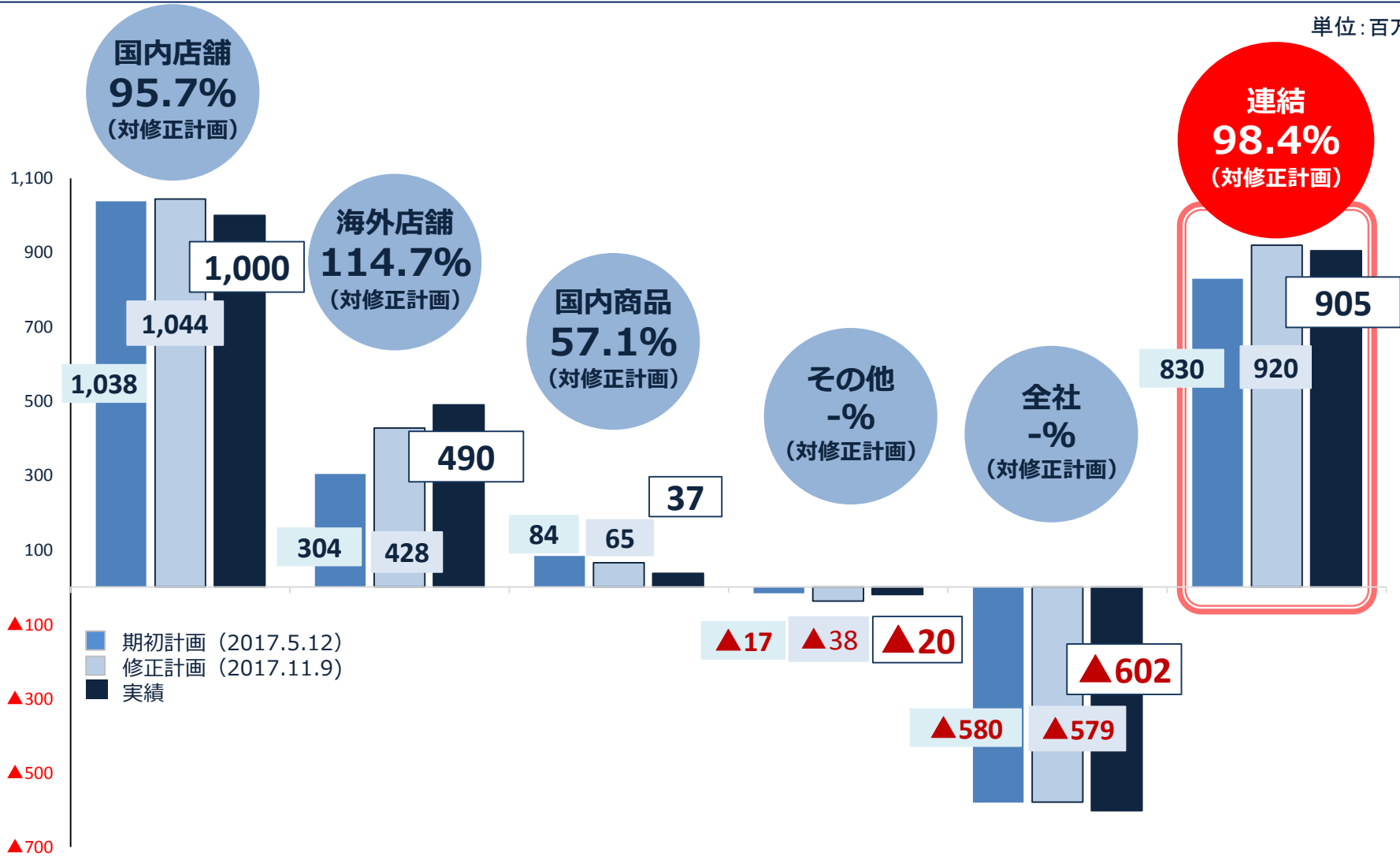
■ 経常利益

- 第4四半期における為替相場の変動（円高）による影響を受ける
- 為替差損益は第3四半期累計期間の39百万円の差益から、通期では3百万円の差損の計上となる
- 結果、対前年比では大幅な増加（61.6%増）となるものの、対修正計画比では未達となる（達成率93.7%）

セグメント利益：対修正計画 達成率



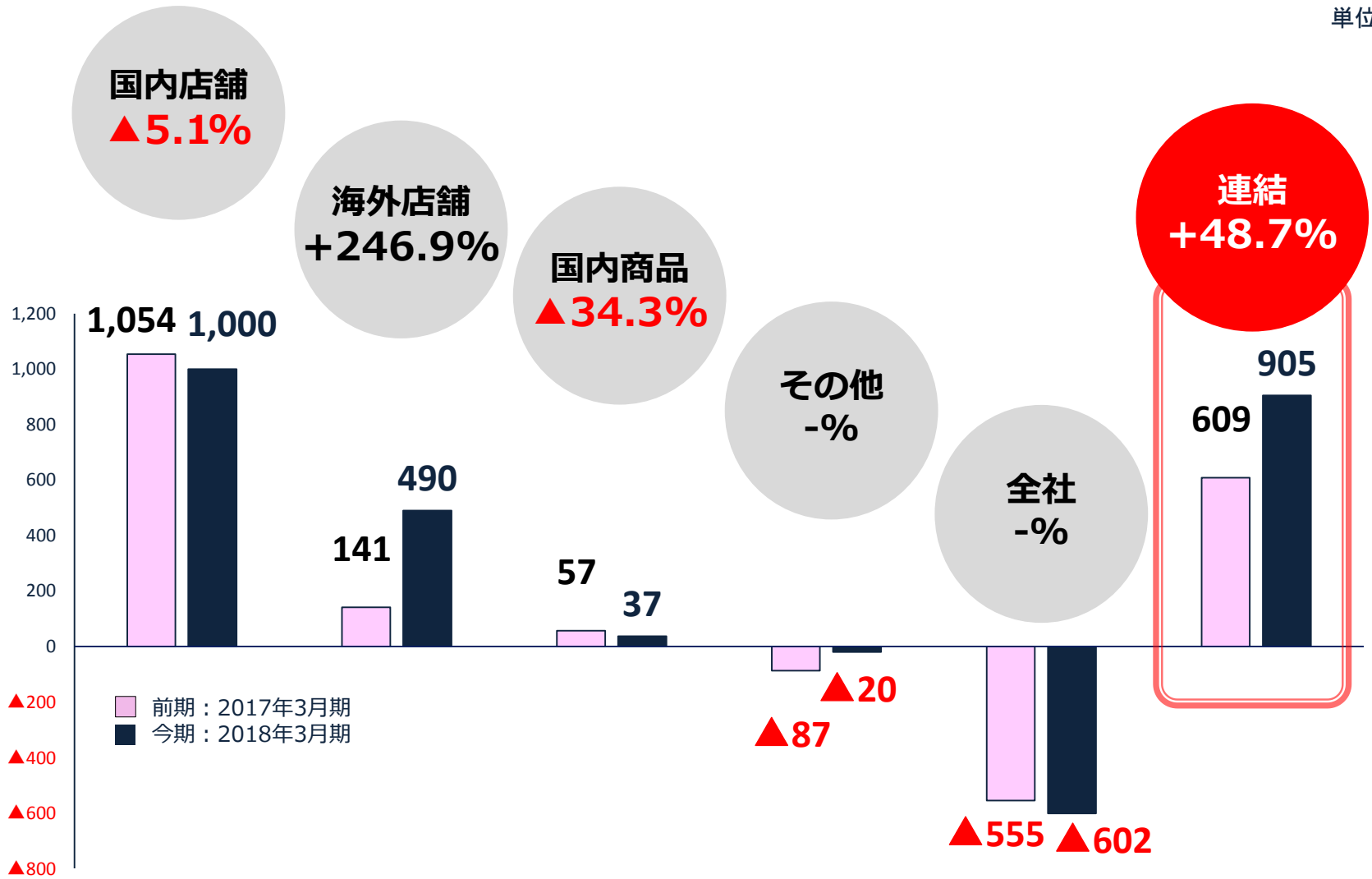
単位：百万円



国内事業の計画未達に対して、シンガポール・欧州が好調に推移し、海外事業が114.7%の達成率となるものの全体として僅かに未達

セグメント利益：対前年比率

単位：百万円

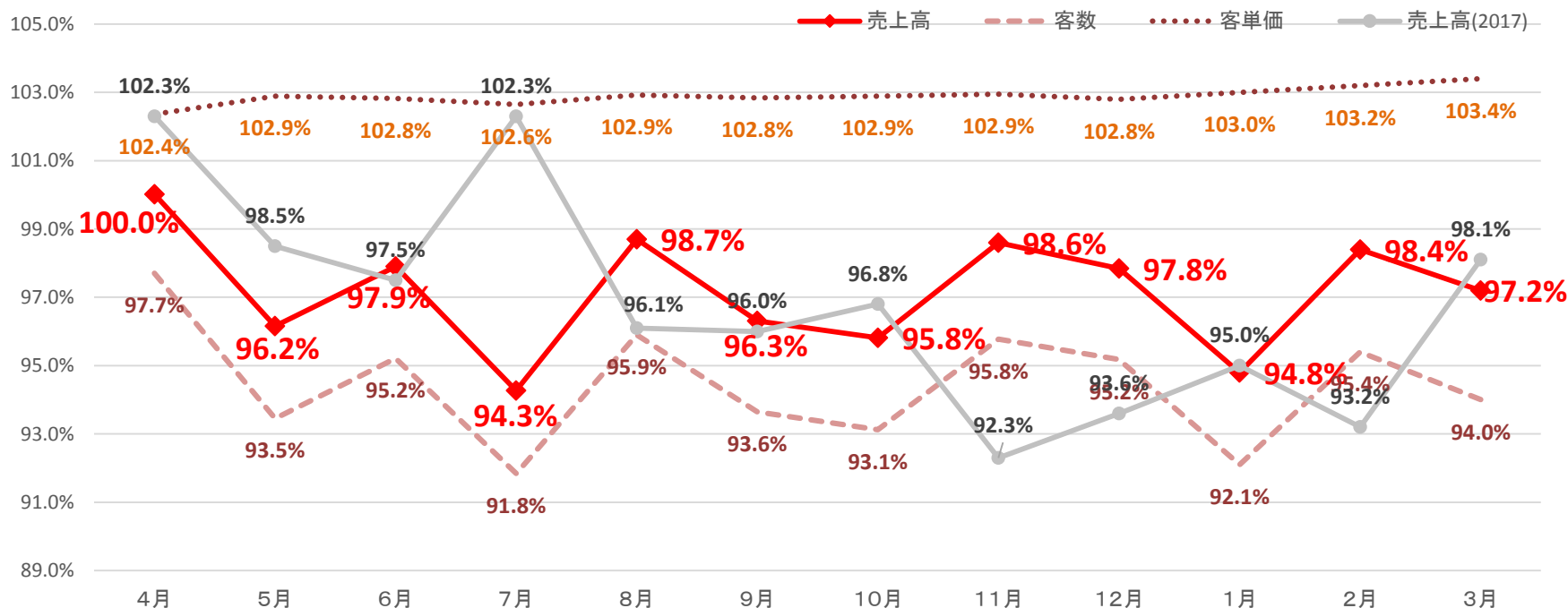


国内事業は物流費や人件費上昇で減益となるも海外事業の好調に牽引され
全体としては大幅な増益

既存店前年比推移（国内）



2018年3月期 国内既存店の売上高/客数/客単価の推移



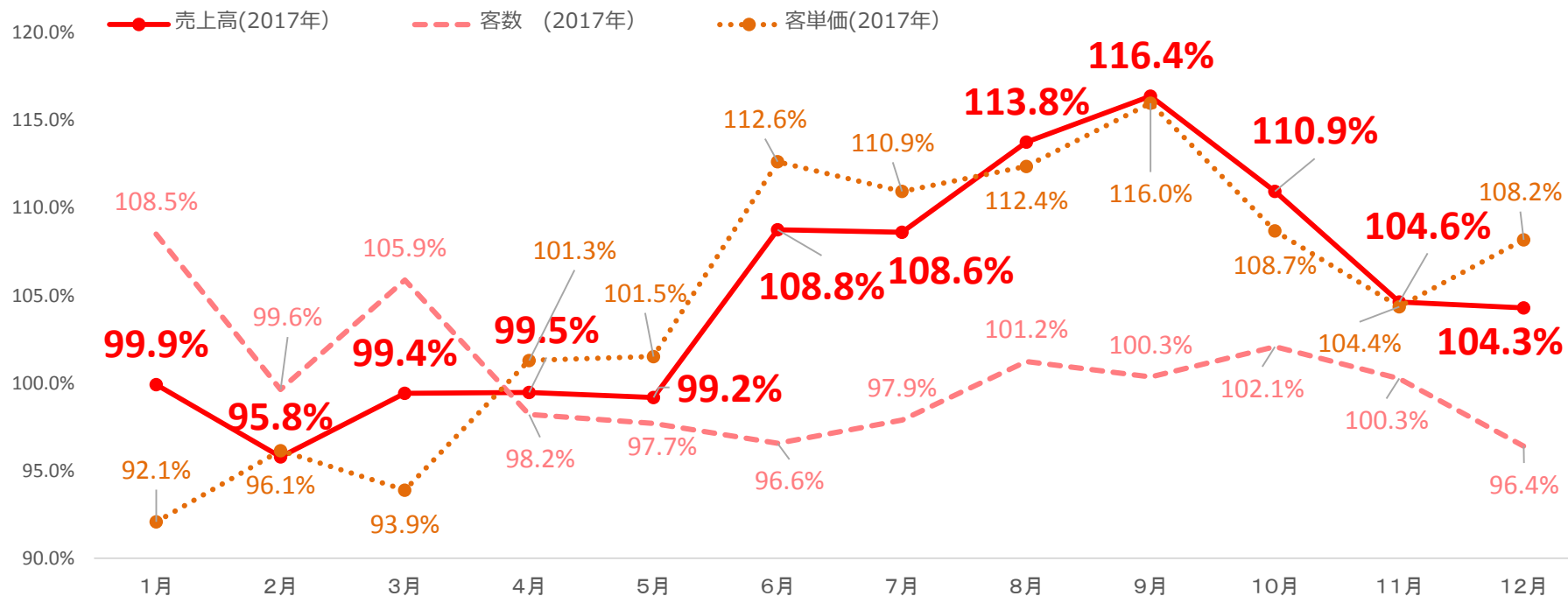
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	累計
売上高	100.0%	96.2%	97.9%	94.3%	98.7%	96.3%	95.8%	98.6%	97.8%	94.8%	98.4%	97.2%	97.1%
客数	97.7%	93.5%	95.2%	91.8%	95.9%	93.6%	93.1%	95.8%	95.2%	92.1%	95.4%	94.0%	94.4%
客単価	102.4%	102.9%	102.8%	102.6%	102.9%	102.8%	102.9%	102.9%	102.8%	103.0%	103.2%	103.4%	102.9%

**国内既存店売上高は、10月以降継続の各種販促の実施により
底打ち感はあるも戻し切れず**

既存店前年比推移（海外）



2017年12月期 海外既存店の売上高/客数/客単価の推移



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	累計
売上高	99.9%	95.8%	99.4%	99.5%	99.2%	108.8%	108.6%	113.8%	116.4%	110.9%	104.6%	104.3%	105.2%
客数	108.5%	99.6%	105.9%	98.2%	97.7%	96.6%	97.9%	101.2%	100.3%	102.1%	100.3%	96.4%	100.2%
客単価	92.1%	96.1%	93.9%	101.3%	101.5%	112.6%	110.9%	112.4%	116.0%	108.7%	104.4%	108.2%	105.0%

各エリアともに好調なうえ出店拡大も進み、事業成長のドライバーとなっている

連結貸借対照表



単位:百万円

	2017年3月期	2018年3月期	GAP
流動資産 (うち現金及び預金)	4,961 (3,316)	5,117 (3,064)	+156 (▲251)
有形固定資産	6,152	7,016	+863
無形固定資産	177	155	▲22
投資その他の資産	3,031	3,016	▲15
固定資産	9,362	10,188	+826
資産合計	14,323	15,306	+982
負債合計	10,746	10,585	▲161
株主資本	3,026	3,642	+616
その他包括利益累計額	397	606	+208
非支配株主持分	152	471	+318
純資産合計	3,576	4,720	+1,143
負債純資産合計	14,323	15,306	+982

■資産

・ 現預金の減少	▲251百万円
・ 売上債権の増加	+117百万円
・ その他流動資産の増加	+293百万円
・ 有形固定資産の増加 (新規出店投資等)	+863百万円

■負債

・ 有利子負債の減少	▲286百万円
・ 買掛金の増加	+74百万円
・ 未払金の減少	▲175百万円
・ その他流動負債の増加	+195百万円

■純資産

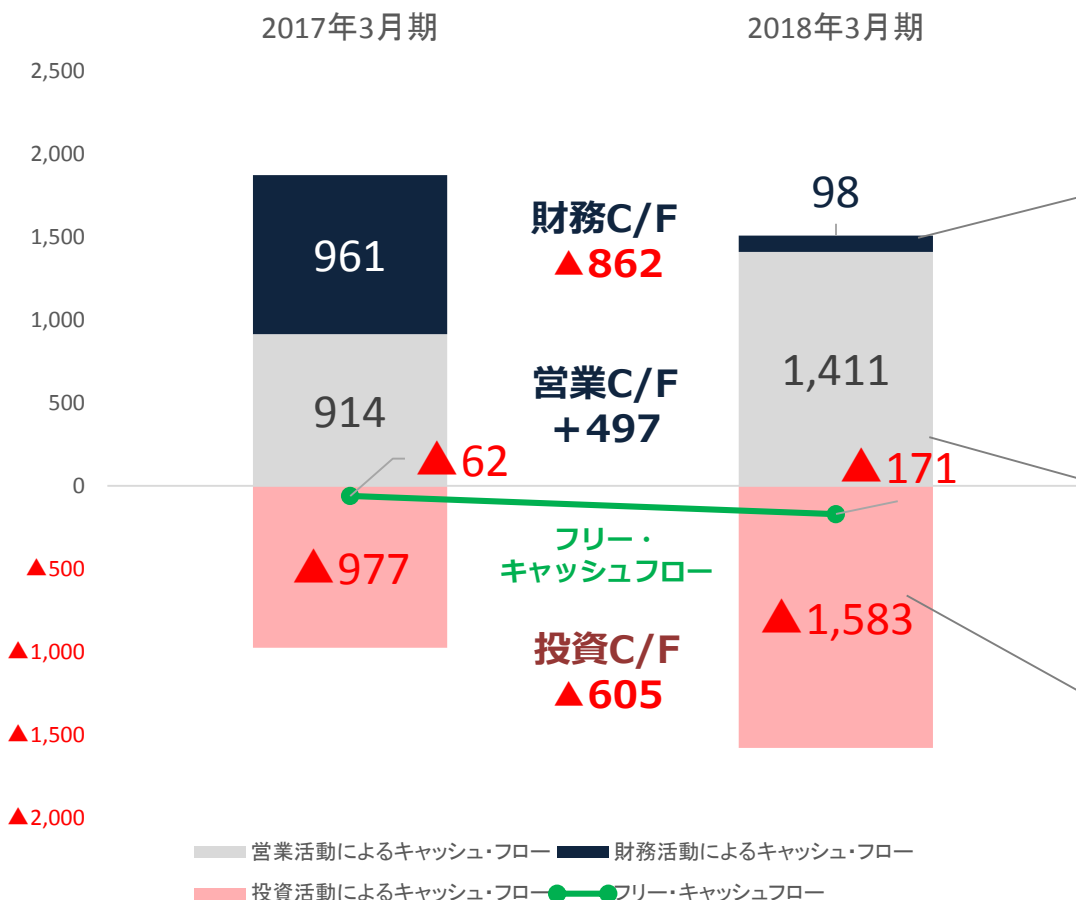
・ 資本金・資本剰余金の増加	+106百万円
・ 利益剰余金の増加	+510百万円
・ その他有価証券評価 差額金増加	+214百万円
・ 非支配株主持分増加	+318百万円

**有利子負債残高は7,232百万円（前期末対比▲286百万円）
自己資本比率は27.8%(前期末23.9%) となる**

連結キャッシュフロー計算書



単位: 百万円



《主なトピック》

財務C/F: +98百万円 (前年同期比89.7%減)

・長期借入金の返済	(▲)	1,341	百万円
・短期借入金の純減	(▲)	162	百万円
・リース債務の返済	(▲)	48	百万円
・配当金の支払	(▲)	124	百万円
・長期借入金による収入	(+)	1,314	百万円
・株式の発行による収入	(+)	97	百万円
・非支配株主への株式発行	(+)	378	百万円

営業C/F: +1,411百万円 (前年同期比54.3%増)

・税金等調整前当期純利益	(+)	755	百万円
・減価償却費	(+)	762	百万円
・減損損失	(+)	272	百万円
・法人税等の支払	(▲)	292	百万円

投資C/F: ▲1,583百万円 (前年同期比62.0%増)

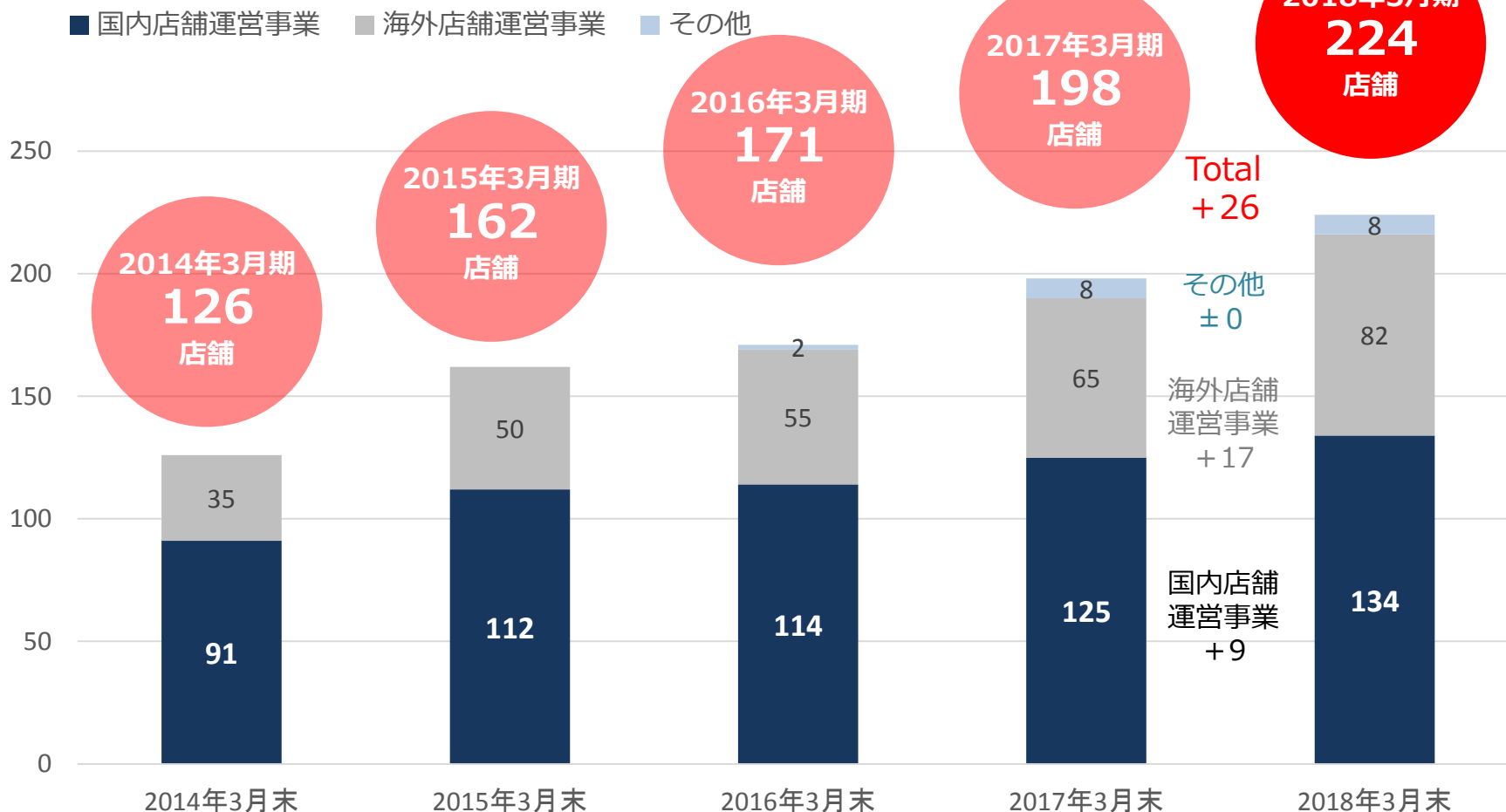
・有形固定資産の取得による支出	(▲)	1,932	百万円
・敷金及び保証金差入による支出	(▲)	182	百万円
・関係会社株式の売却による収入	(+)	500	百万円

事業拡大に伴う営業C/Fの増加により、新規積極出店による投資投資C/Fをカバー
財務C/Fは、前期特殊要因（IPO）の影響で大きく減少

店舗数及び出店の状況（グループ店舗数推移）



□店舗数推移（全社）

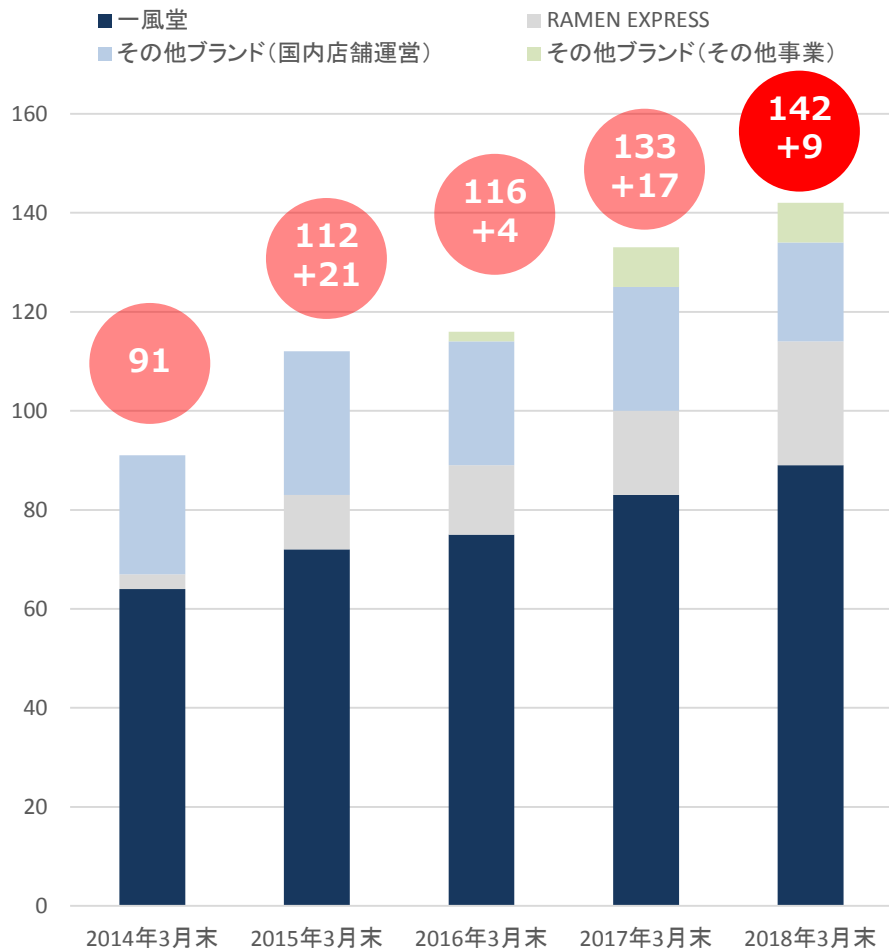


**グローバル展開 224店舗
(直営167、ライセンス57)**

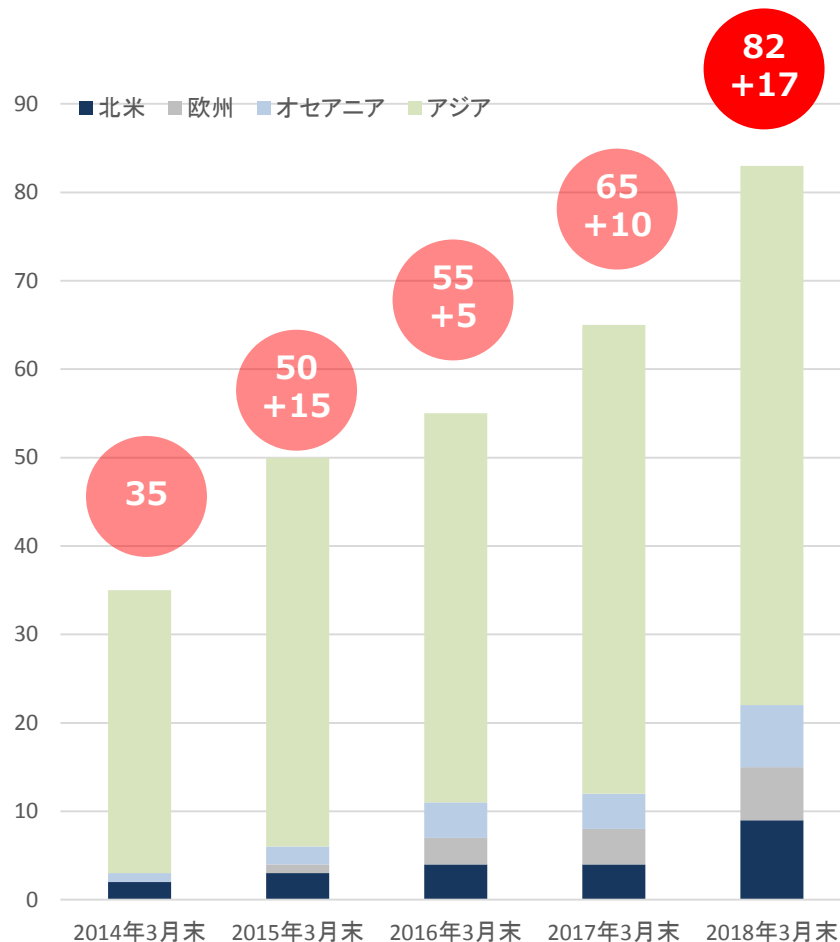
店舗数及び出店の状況（エリア別店舗数推移）



国内出店数推移



海外出店数推移

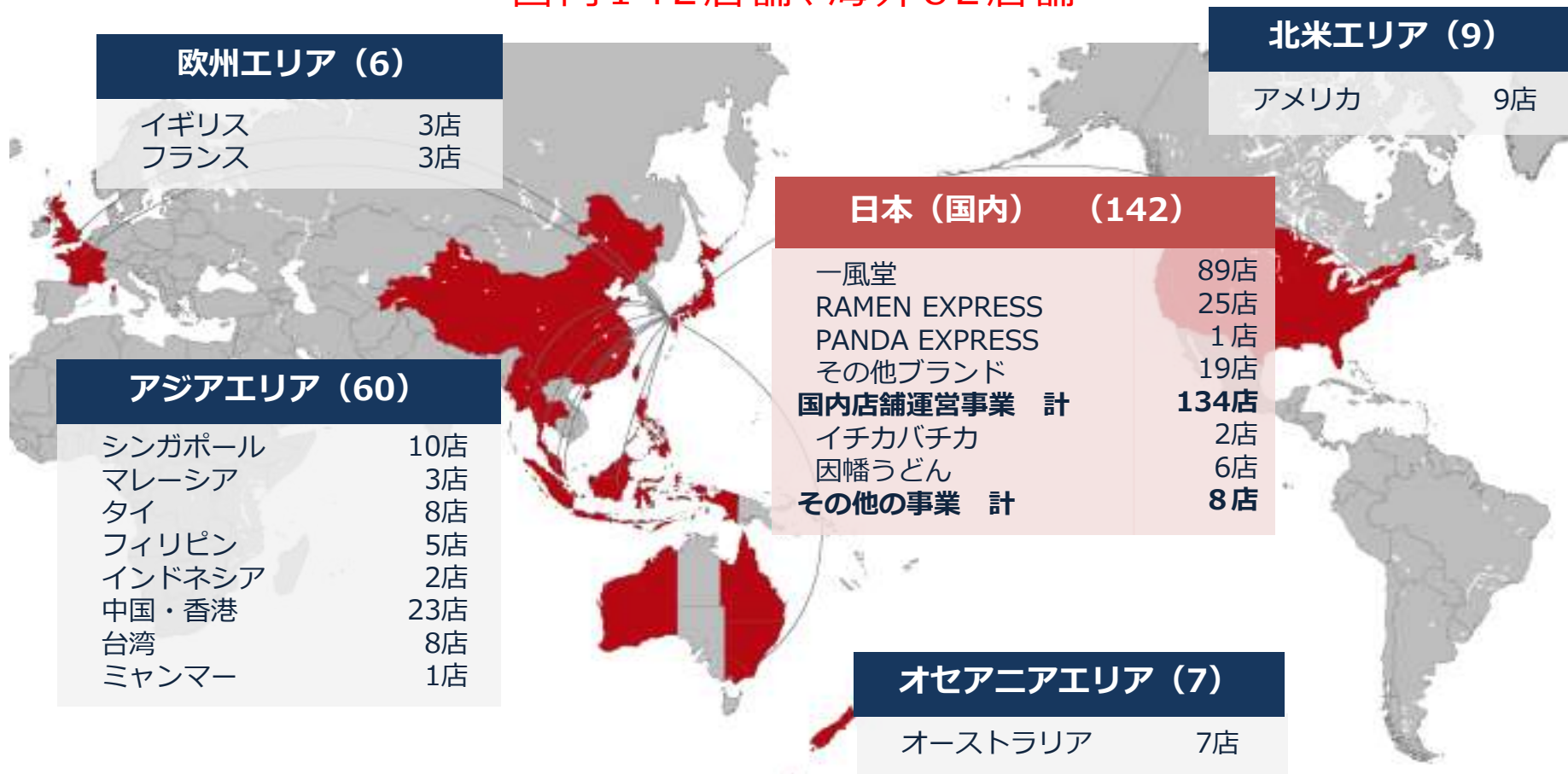


国内142店舗（9店舗増）／新規出店15店舗、閉店等6店舗
海外82店舗（17店舗増）／新規出店20店舗（直営 12、ライセンス 8）、閉店等3店舗

Global 13ヶ国・地域 Total 224 店舗

(期初からの増減 +26店舗)

国内142店舗、海外82店舗

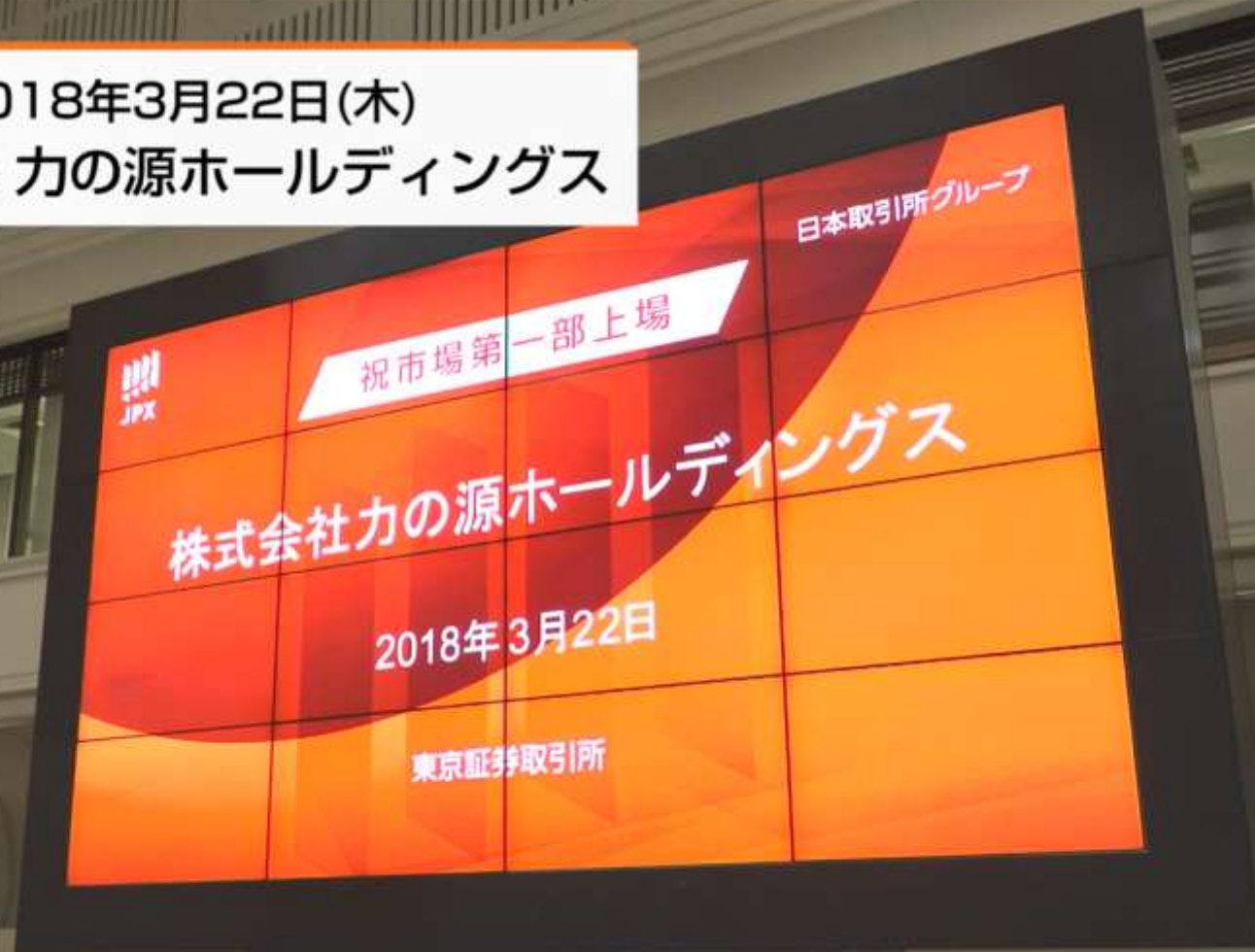


その他トピックス



Australia Sydney
GOGO Surry Hills (五行 サリーヒルズ)
2018年1月22日 Open

2018年3月22日(木)
株式会社 力の源ホールディングス



東京証券取引所マザーズ市場上場から最短でスケジュールで同取引所市場第一部に市場変更を実現
多くの関係者の皆様からのご支援の賜物と心より感謝申し上げます

配当及び記念配当の実施について



配当及び記念配当の実施について

2018年5月開催の当社取締役会※において、2018年3月31日を基準日とする剰余金の配当の実施及び2018年3月22日の東京証券取引所市場第一部への市場変更を記念し1株当たり1円00銭の記念配当の実施を決議しております。

	決定額	直近の配当予想 (2017年11月9日公表)	前期実績※ (2017年3月期)
基準日	2018年3月31日	同左	2017年3月31日
1株当たり 配当金	4円00銭 (普通配当 3円00銭) (記念配当 1円00銭)	3円00銭	6円00銭 (普通配当 5円00銭) (記念配当 1円00銭)
配当金総額	93百万円	—	67百万円
効力発生日	2018年6月8日	—	2017年6月9日
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金

次期（2019年3月期）の配当予想につきましては、1株当たり普通配当8円00銭（中間配当4円00銭、期末配当4円00銭）を予定しております。

※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できる旨を定款に定めております。

※前期の配当実績は、平成29年10月1日付で、1株につき2株の割合で実施した株式分割の影響を考慮せず、実際の配当額を記載しております。

期末配当として1株当たり4円00銭を実施（通期の連結配当性向23.3%）

2019年3月期 (今期) 計画



Australia Melbourne
IPPUDO MELBOURNE QV
2018年4月7日 Grand Open

2019年3月期業績予想（連結損益計算書）



単位：百万円

	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	対前期	
			増加金額	増減率
売上高	24,451	28,077	+3,626	+14.8%
営業利益	905	1,150	+244	+27.0%
経常利益	872	1,100	+227	+26.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	634	740	+105	+16.6%

売上高14.8%成長、営業利益27.0%成長の増収増益を計画

■ 売上高

◆ 国内店舗運営事業・その他事業

- 既存店売上高の前年比は、通期で100%で計画
- 新規出店は22店舗（直営21店舗・ライセンス1店舗）を計画
- 前期に引き続き「RAMEN EXPRESS」の出店を拡大
- 「一風堂」の既存店強化と「1/2PPUDO」等の新概念ショップの展開による新しいブランド価値の創造に注力

◆ 海外店舗運営事業

- 既存店売上高の前年比は、通期で全エリアトータルで100%程度で計画
- 新規出店は33店舗（直営18店舗・ライセンス15店舗）を計画
- 新規出店は、主に東南アジアで15店舗、北米で8店舗を計画

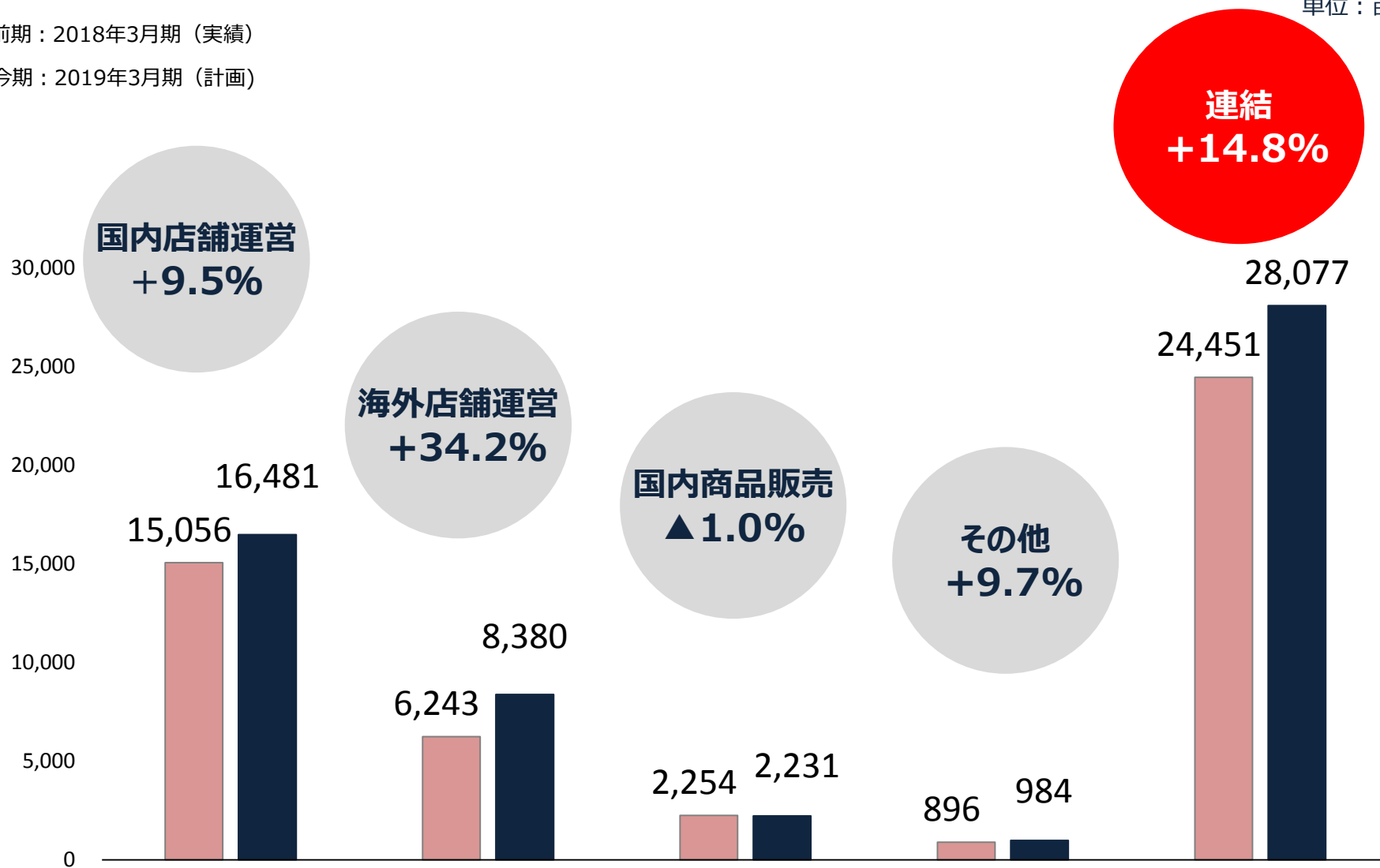
2019年3月期業績予想（売上高）



単位：百万円

■ 前期：2018年3月期（実績）

■ 今期：2019年3月期（計画）



■ セグメント利益

◆ 国内店舗運営事業

- 前期に引き続き影響がある物流コストの増加要因を計画に反映
- 商物流改革の効果は、計画には織り込んでいない
- 結果として、新規出店の増益要因はあるが、セグメント利益は前年並を計画

◆ 海外店舗運営事業

- 新規出店に伴う利益増加を見込む
- 前年に行ったライセンス契約変更に伴う、取引条件の改善による利益額アップを見込む
- 前年に出店遅延のあったアメリカ西海岸3号店のオープンコストが今期にずれ込む
- 全エリア増収・増益基調を見込み、セグメント利益率は8.4%に上昇することを計画（+0.5ポイントの上昇）

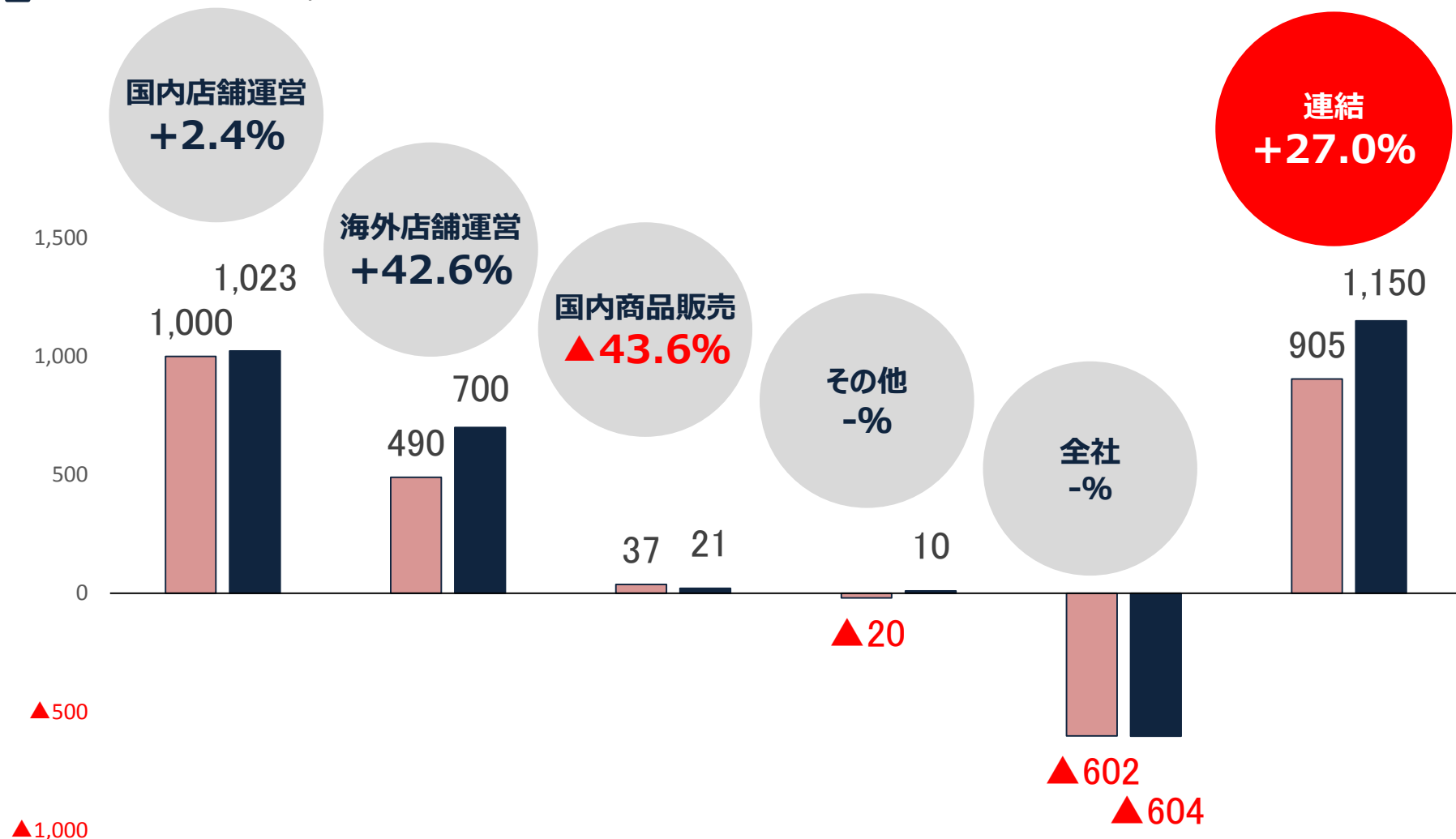
2019年3月期業績予想（セグメント利益）



■ 前期：2018年3月期（実績）

■ 今期：2019年3月期（計画）

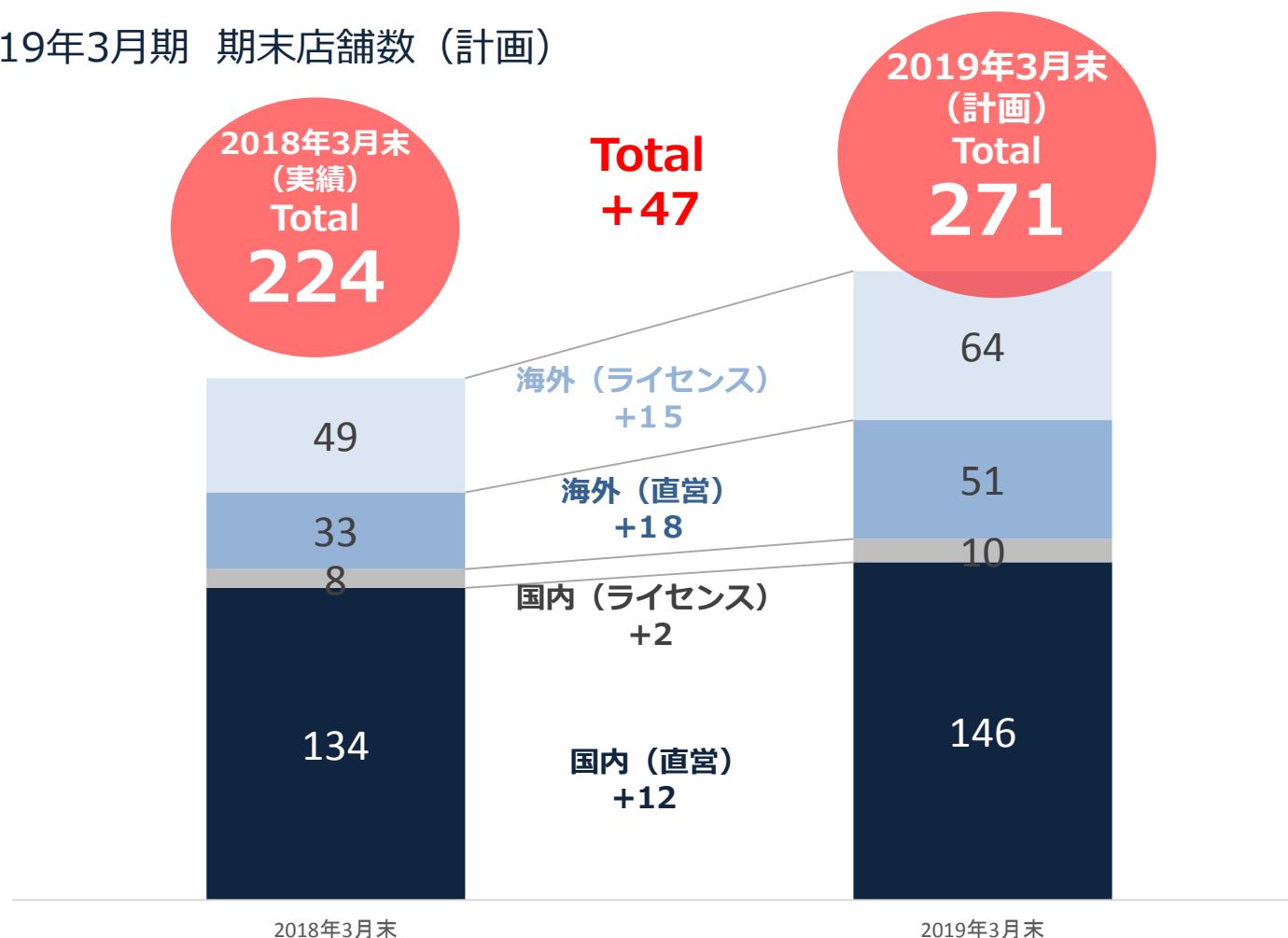
単位：百万円



2019年3月期業績予想（出店計画）



2019年3月期 期末店舗数（計画）



合計47店舗の純増を計画 全271店舗体制へ
国内14店舗増(新規出店22店[うち直営21、ライセンス1]、退店等8)
海外33店舗増 (全て新規出店[うち直営18、ライセンス15]、退店なし)

グループ成長戦略と 今期の注力事項



Australia Perth
IPPUDO Perth Kings Square
2018年4月5日 Open

力の源グループのビジョンと中期目標

CHIKARANOMOTO GROUP ACT 2025

元気・笑顔・ありがとう。～1億人の、笑顔とありがとうをつくろう。～



私たち力の源グループは、2025年度、グループ全体の年間お客様数、1億人を目指します。

そのために必要なのは、進出国数20ヶ国、店舗数600店舗以上、1店舗あたり1日平均お客様数350人以上、外販商品1日平均6万食(人)以上。これが、グループとして目指すべき目標です。決して簡単なことではありません。それでも、私たちがやるべきことは変わりません。

すべては、一人のお客様と一杯のラーメンから。

私たち一人ひとりの元気や笑顔が「力の源」となり、目の前のお客様に笑顔になってもらうこと。その積み重ねの先に、この大きな夢の実現が見えてきます。

それぞれの立場で、この「1億人の、笑顔とありがとうをつくろう。」にどのように関わられるのかを考え、2025年に向けて行動していきましょう。

2025

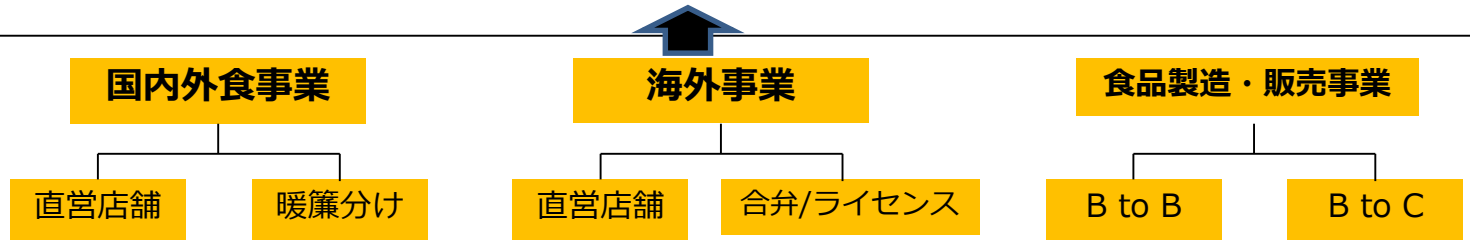
[年間お客様数] 1億人	[進出国] 20ヶ国	[店舗数] 600店舗以上 国内300店舗、海外300店舗	[お客様数] 350人/店 1日平均	[外販商品] 6万食 1日平均
------------------------	----------------------	--	---------------------------------	------------------------------

達成目標

JAPANESE WONDERの実現
～1億人の笑顔とありがとうを作ろう～

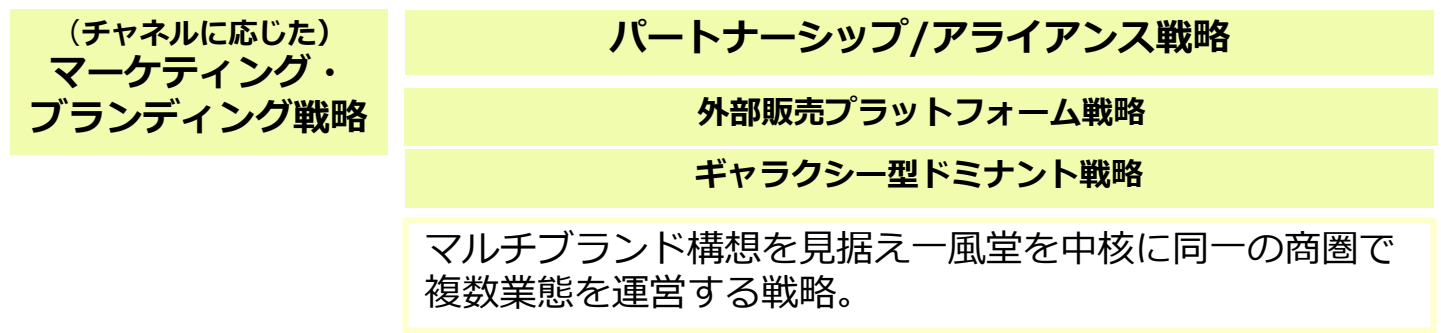
ACT2025 国内300店舗・海外300店舗

事業領域



マルチブランド/マルチチャネル構想

戦略 (企画・マーケティング)



土台となる 経営資源の強化改革



国内事業・人事改革

力の源店主制度の導入

将来的に暖簾分けを受けることを志す従業員に対し、店舗利益に応じた新しいインセンティブ報酬を提供

ブランドの活性化やこれまでにない販売促進への取り組みを促進

スタッフの定着率・スキル向上

新たな評価基準の策定と研修コンテンツ作成が一体化した「イチトレ」の導入

「スタッフ評価の見える化」「eトレーニングによる効率的な教育」の実現

顧客拡大の継続

ロイヤルカスタマー向けサービスの充実とより広範囲の顧客に店舗毎の情報を提供する事を目的としたスマートフォンアプリ等の有効活用と会員数拡大

「スマホサイフ」「LINE@」

インバウンド対策

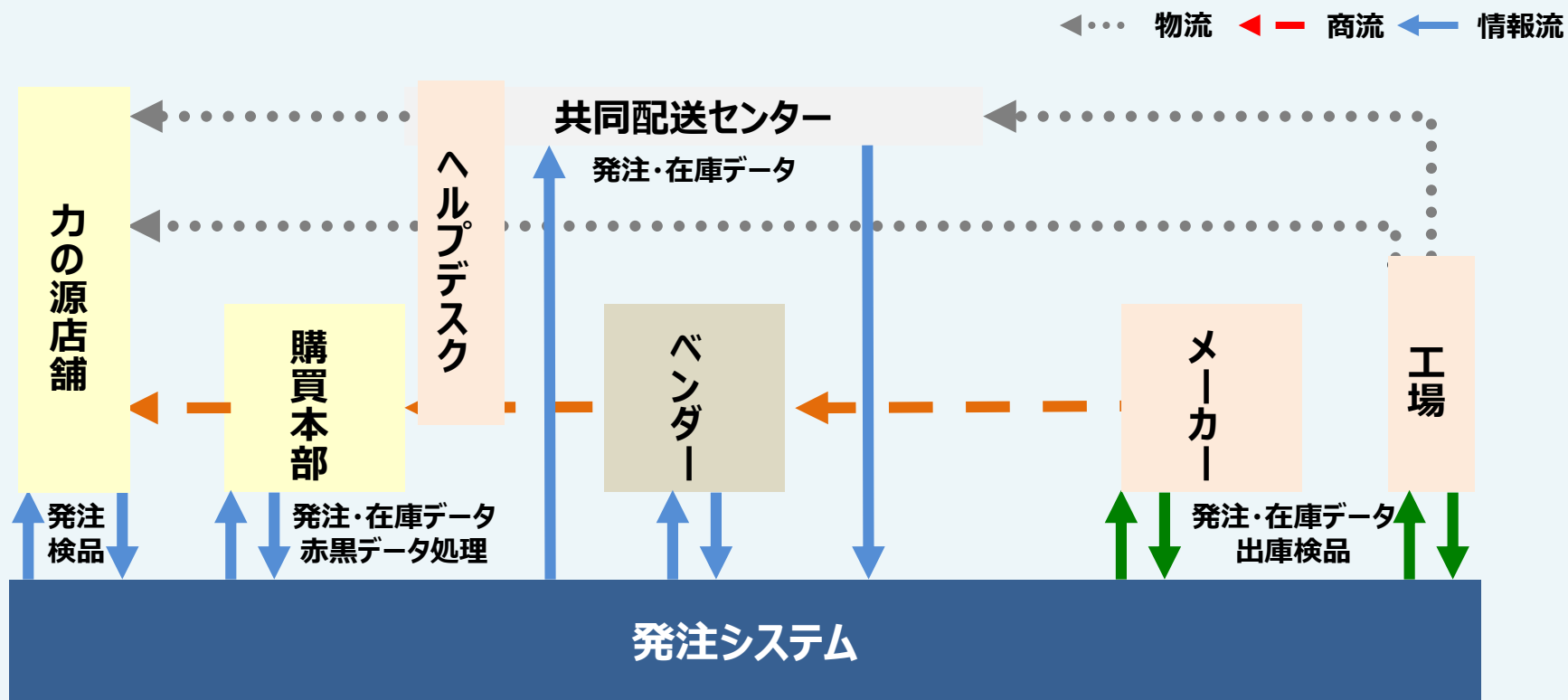
インバウンド効果が明らかに見込まれる店舗への訪日中国人を主な対象としたコミュニケーションツール「大衆点评」を導入

訪日前・滞在中・帰国後を継続してフォローする事で効率的な誘引を行う

今期の注力事項（国内）



商物流改革

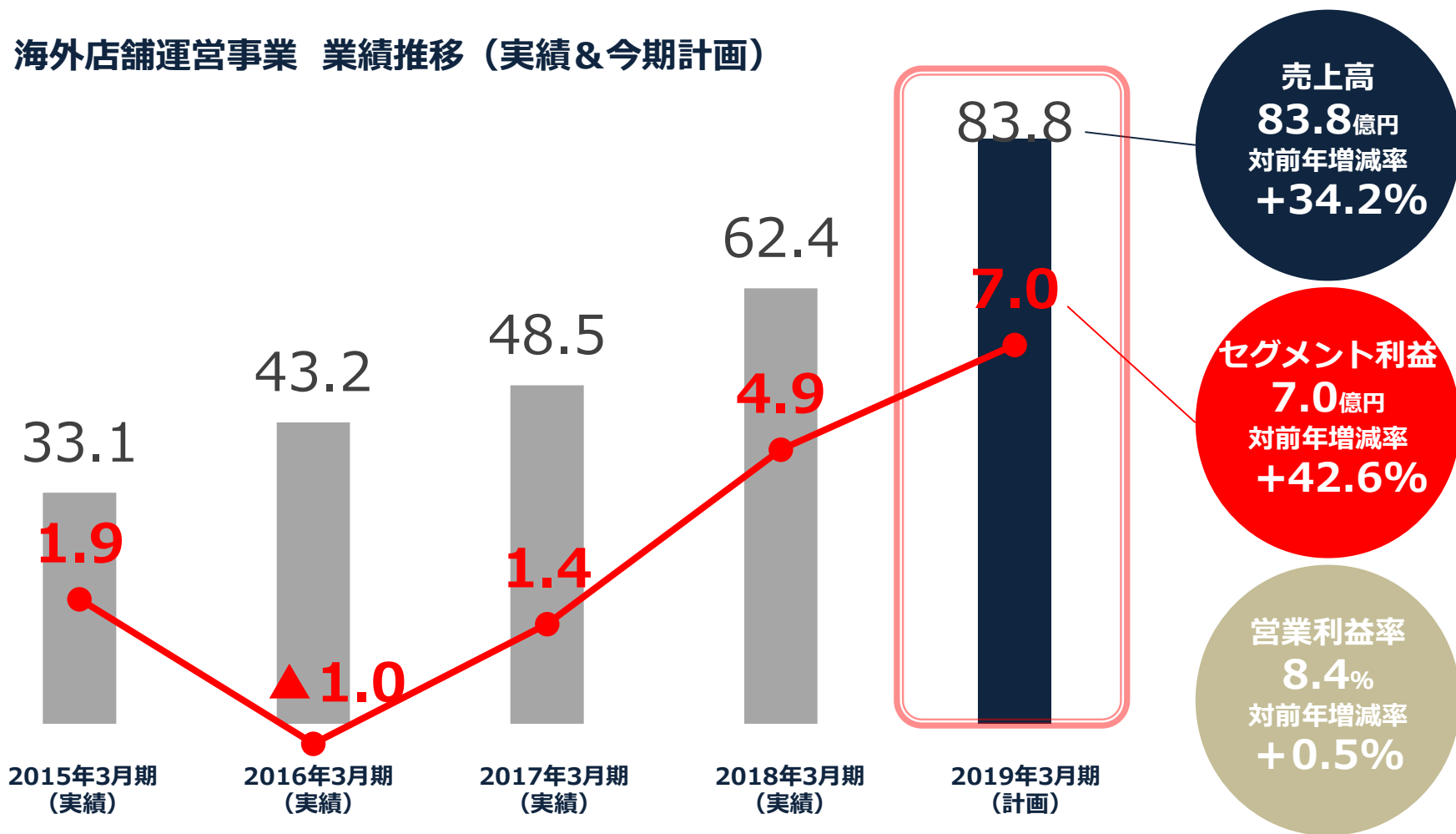


外食版サプライチェーンマネジメントを導入
発注から商物流支払い登録までの一元管理によりコスト削減を図る

今期の注力事項（海外）



海外店舗運営事業 業績推移（実績&今期計画）



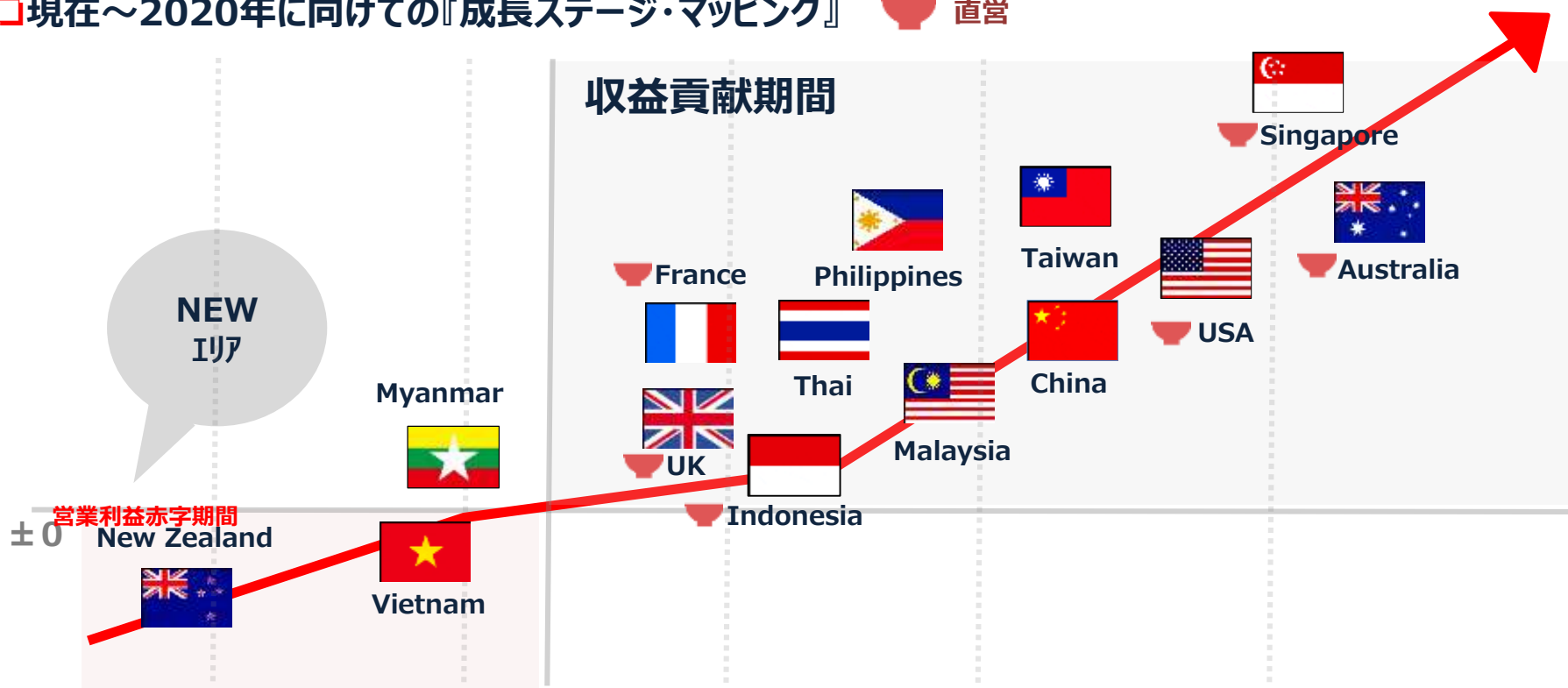
前期よりずれ込んだ米西海岸エリアの新規出店に係る先行投資負担を吸収し、成長ドライバーとしての売上高/利益の高成長率を実現する

今期の注力事項（海外）

□ 現在～2020年に向けての『成長ステージ・マッピング』

☞ 直営

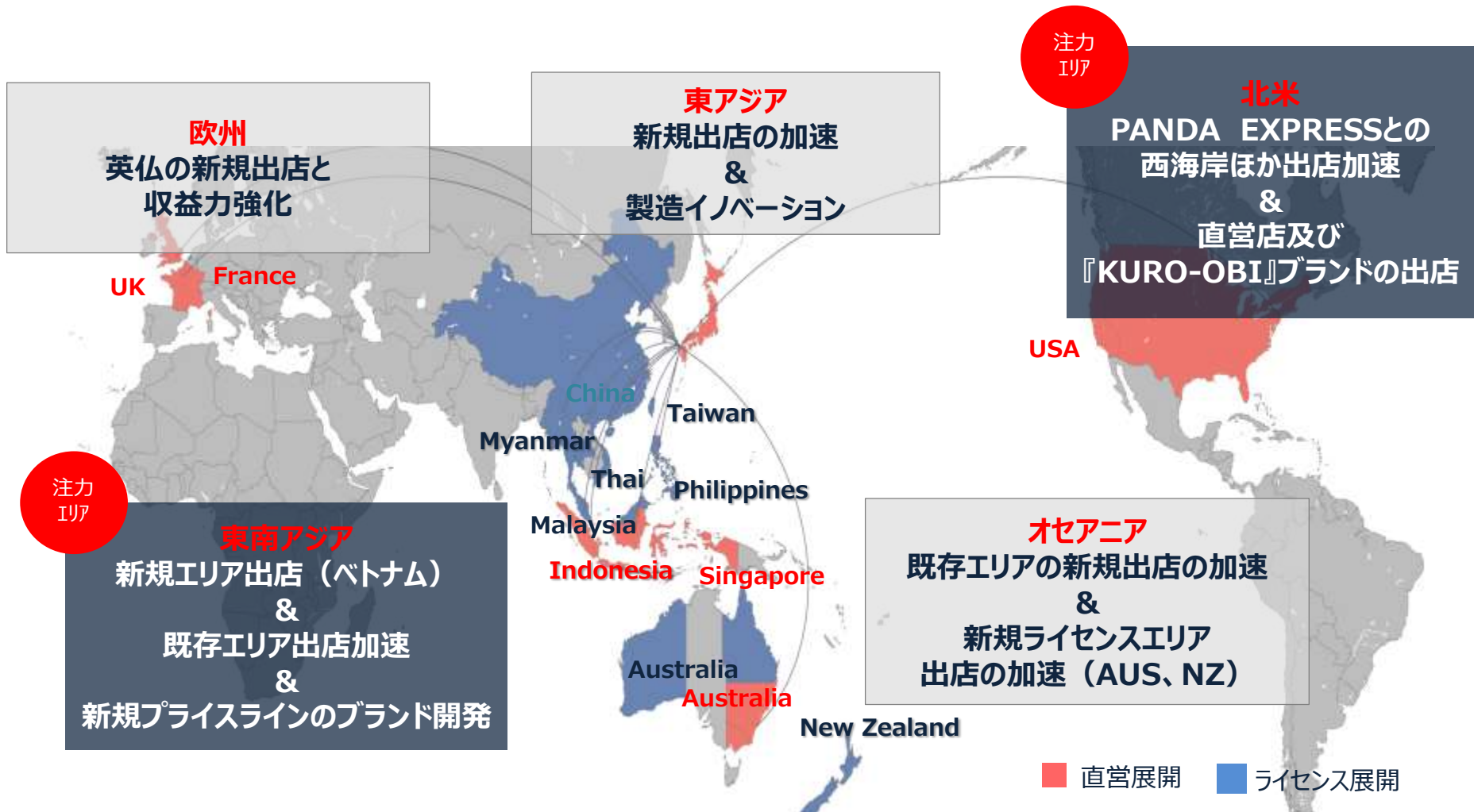
売上・利益



※上記マッピングは各現地法人のP/Lイメージです

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Expansion	JAPANESE WONDER
調査マーケティング期	1号店OPEN期	経営基盤構築期	複数店展開期	ラーメン・デファクト	日本食デファクト
<ul style="list-style-type: none"> 物件調査 法人設立 キーマネー 駐在員派遣 IT/調達網構築 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗(1号店)投資 セントラルキッチン投資 人財採用・研修 管理部門設置 	<ul style="list-style-type: none"> 2～3号店出店投資 プロモーション・販促 認知・啓蒙販促 人財育成 	<ul style="list-style-type: none"> 多店舗展開 収益貢献/FCF安定 採用・初期研修 マネジメント体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> ドミナント形成 黒字再投資 新ブランド/新プライスラインの展開 	<ul style="list-style-type: none"> ナショナル・ポジション 現地日本食のリーディングカンパニーへ 複数ブランドの収益化

今期の注力事項（海外：注力エリアと重点実施事項）



北米・東南アジアを重点的に新ブランドを織り交ぜつつ出店スピードを加速
その他にも新規エリア（国）の開拓に向けた動きにも着手する

付属資料



USA New York
「黒帯 KURO-OBI」NY 570 Lex
2018年3月28日 OPEN

■ 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 12億 3,900万円（発行済株式数：23,307,300株）
- 決算期 3月
- 従業員数 67名（連結603名） ※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

（2018年3月末現在）

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リとまとめあげ、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。

セグメント・ブランド・ポートフォリオ



国内店舗運営事業



マルチブランド
構想を掲げた
R&Dによる
複数業態展開



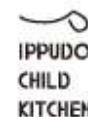
商品販売事業



海外店舗運営事業



企業価値・顧客ロイヤリティ向上



企業イメージ向上
次世代への先行投資



ラーメン文化の価値向上
海外への普及・啓蒙活動



パートナー・アライアンスへの
サービス向上

変わらないために、
変わり続ける。

1億人の、
笑顔とありがとうを
つくろう。

※ここでの顧客とは、従業員・株主・取引先・パートナーおよびアライアンス先など、当グループに関わるすべてのステークホルダーを指す。

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。

グループ業績の推移（年次サマリー）

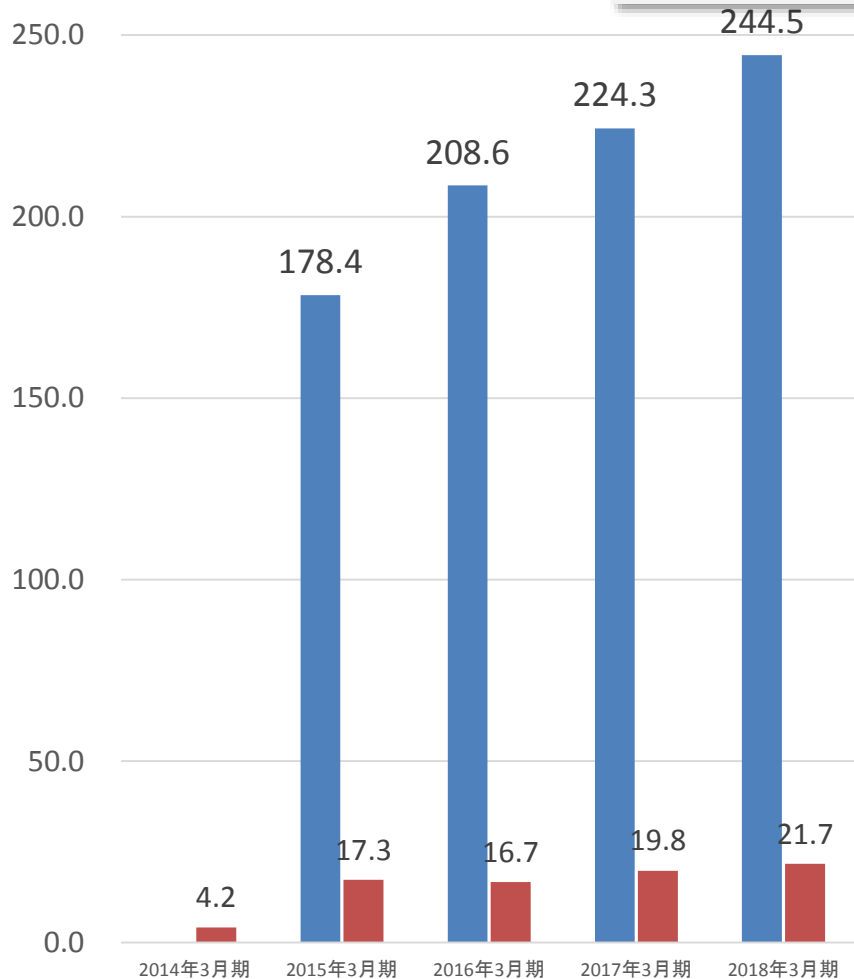


連結売上高の推移（単位：億円）

2018年3月期
連結売上高

244.5
億円

■ 連結
■ 単体

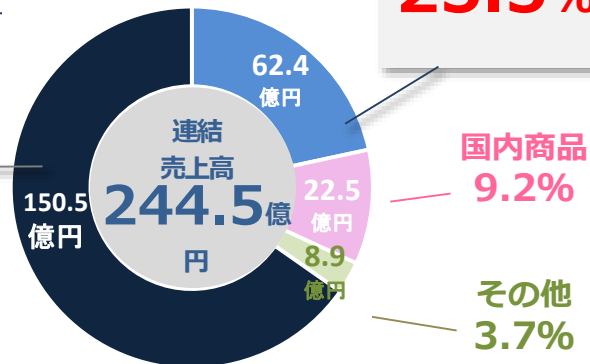


売上構成比（セグメント）

2018年3月期

国内店舗
61.6%

海外店舗
25.5%

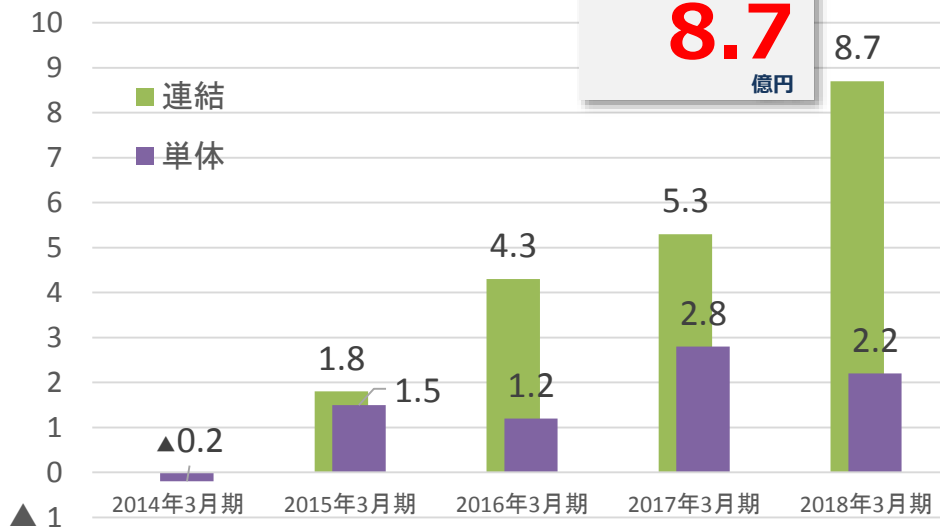


経常利益の推移（単位：億円）

2018年3月期
連結経常利益

8.7
億円

■ 連結
■ 単体



2025年に向けて



【企業理念】

“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

2018.3

東京証券取引所市場第一部に変更

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

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

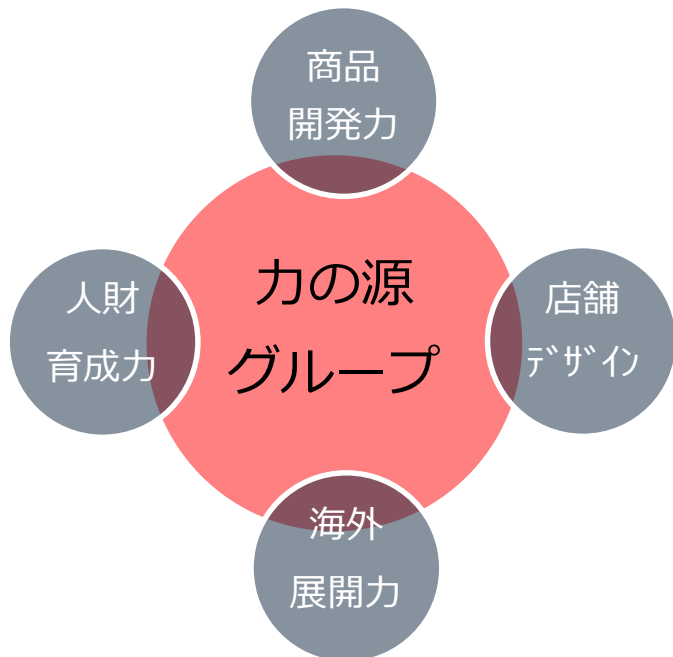
特徴・強み



革新の一杯
赤丸新味

【企業理念】
“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

世界13カ国・地域（含む日本）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)

一風堂



IPPUDO

IPPUDO
RAMEN
EXPRESS

黒帯

KURO-OBI

五行

GOGYO

etc...

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



Vogge (真香ろべじ麺) 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答える商品開発力



**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**



**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】	香港
【2012年】	台湾
	中国
	シドニー
【2013年】	クアラルンプール
【2014年】	バンコク
	マニラ
	ジャカルタ
	ロンドン
【2016年】	パリ
【2017年】	ミャンマー

グローバル12カ国・地域 TOTAL 82店舗

(2018年3月末現在)

2016年3月期
売上高(実績)
43.2億円

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(実績)
62.4億円
前年対比128.7%

2019年3月期
売上高(計画)
83.8億円
前年対比134.2%

グローバル12カ国・地域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

【2018年3月期】

参加者数：8,362名（国内）
1,039名（海外）

【開催総数（累計）】

参加者数：51,229名（国内）
2,393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、フランス

□ 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みを子供達に届ける“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

【2018年3月期】

開催校数： 113校
参加者数：9,373名

【開催総数（累計）】

開催校数： 612校
参加者数：50,871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」）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。

