

株式会社 カの源ホールディングス 【証券コード: 3561】

2026年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2025年8月14日



- 1. 2026年3月期 Q1業績報告** P.2～P.22
- 2. 2026年3月期 業績予想** P.23～P.30
- 3. 2028年3月期へのVision** P.31～P.32
- 4. 付属資料** P.33～P.39

1

2026年3月期 Q1業績報告

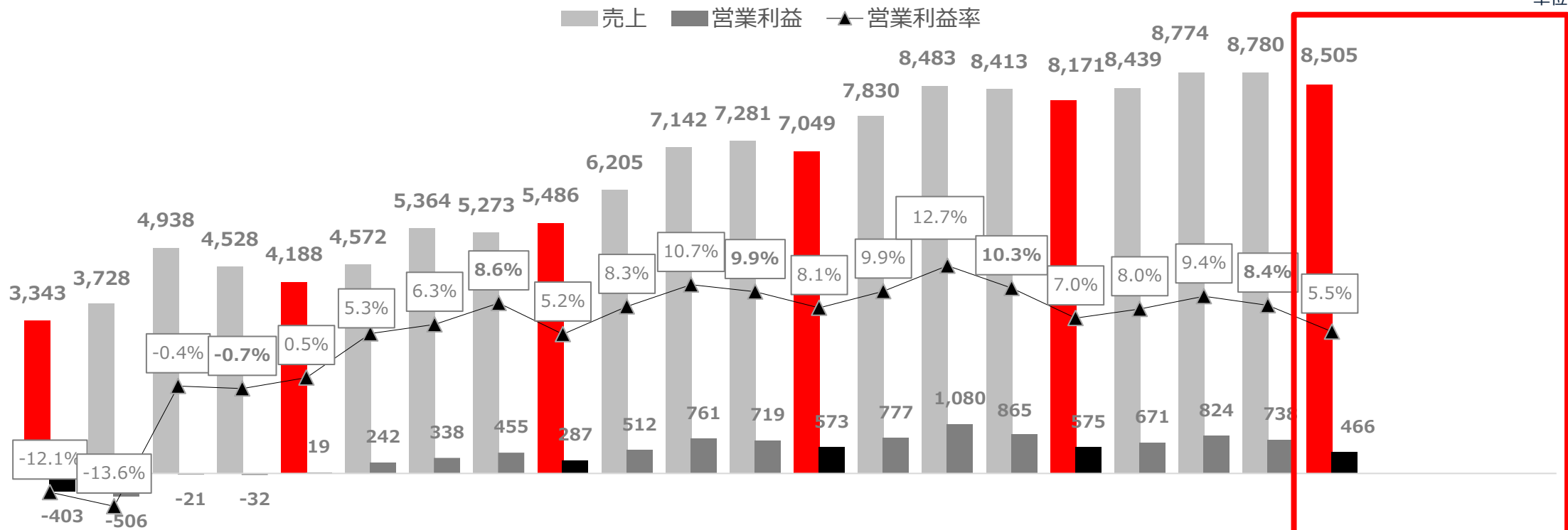
単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	8,505	△	1.7%	+	4.1%
営業利益	466	△	95	△	109
		△	17.0%	△	18.9%
当期純利益	639	+	235	+	192
		+	58.1%	+	43.1%
	実績	計画		前期	
営業利益率	5.5%	6.5%		7.0%	
当期純利益率	7.5%	4.7%		5.5%	

売上高は、前年比4.1%増とQ1で過去最高を更新
営業利益は、主に国内の大型新卒採用、福利厚生の拡充による人件費増で前年比18.9%減少したものの、
当期純利益は固定資産の譲渡により、前年比43.1%増加とQ1で過去最高を記録

連結四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	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Q1			
売上	16,539				19,398				26,116				31,776				34,166				8,505			
営業利益	△ 963				1,056				2,281				3,296				2,809				466			
営業利益率	△ 5.8%				5.4%				8.7%				10.4%				8.2%				5.5%			

単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	4,098	+	1.6%	+	12.1%
営業利益	284	△	48	△	49
		△	14.5%	△	14.8%
	実績	計画		前期	
営業利益率	6.9%	8.2%		9.1%	

売上

売上高は、前年比12.1%増とQ1で過去最高を達成
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

インバウンド比率が18%に増加したことにより客単価増

店舗数

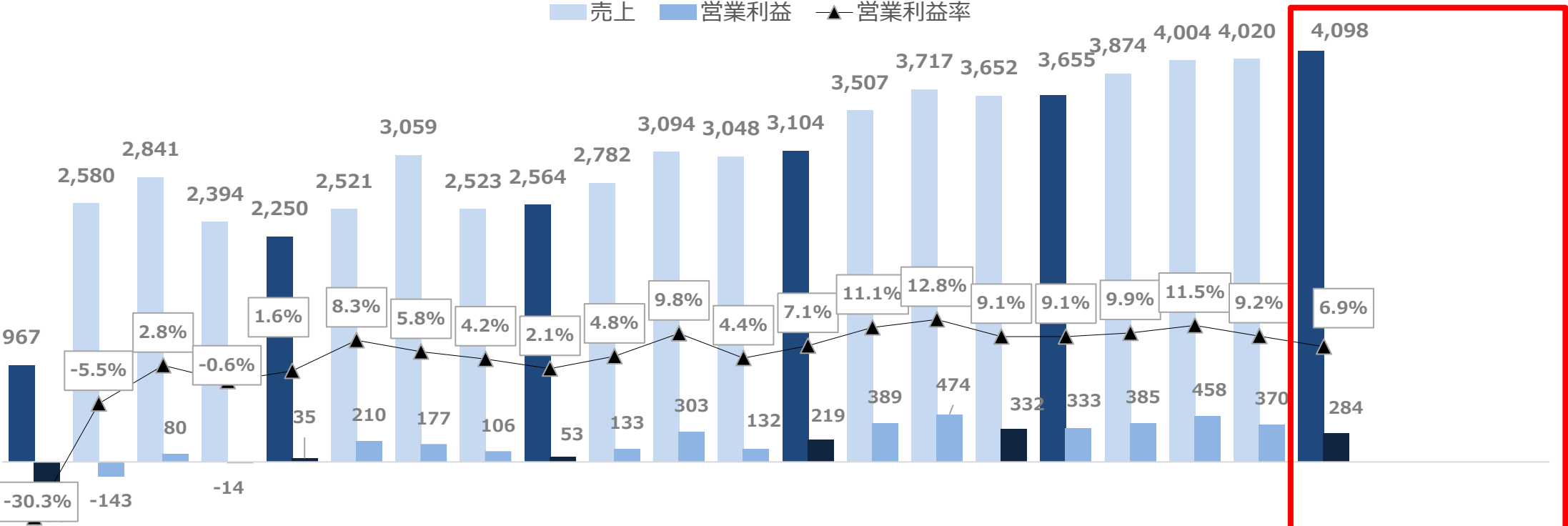
3店舗出店、M&Aによる店舗数の増加（8店舗）、1店舗閉店（純増10店舗）

営業利益

タブレット・モバイルオーダー・チャーハン自動調理器の導入等、DXを推進
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。新卒採用、福利厚生を整備し、出店攻勢に備える。6月の記録的猛暑による客数減で人件費率が上昇し、
結果として前期比14.8%の減益

国内店舗運営事業 四半期別売上高・営業利益推移

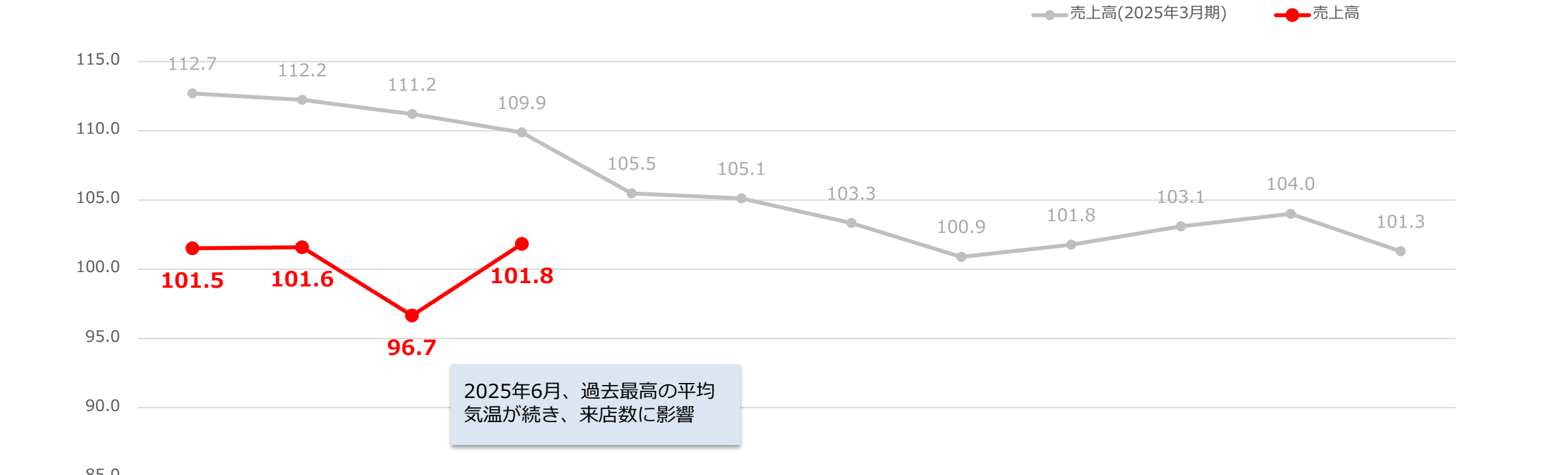
単位：百万円



	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	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Q1			
売上	8,783				10,353				11,489				13,982				15,556				4,098			
営業利益	△ 370				530				623				1,416				1,547				284			
営業利益率	△ 4.2%				5.1%				5.4%				10.1%				10.0%				6.9%			

国内既存店前年比99.9%

単位：売上高/客数-%、店舗数-店



2025年6月、過去最高の平均気温が続き、来店数に影響

	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 6月まで
売上高	101.5	101.6	96.7	101.8									99.9
客数	99.2	99.9	95.7	101.0									98.3
客単価	102.3	101.7	101.0	100.8									101.7
店舗数	166	166	166	167									-

■ 食を通じた地域貢献と成長支援(SDGsの取り組み)

福岡・柳川高校で教育プログラムを始動



▼ 定期的に子供食堂を実施



■ 顧客満足度の向上・継続来店の促進

夏の定番「太つけ麺」を期間限定で販売



■ M&Aによる事業拡大

「ライズ」を孫会社化（詳細次ページ）

北海道らーめん

楓
かえで
北海道らーめん
奏
かなで

■ 新規出店によるエリア拡大

一風堂 ウツノミヤテラス店（栃木）



一風堂 天王寺ミオ店（大阪）



因幡うどん ハラカド店（東京/関東初進出）



ライズは、2002年に東京都大田区に開業後、味噌ラーメンを主力商品に成長を続け、

現在は「楓」「奏」の二つのブランドを東京都と神奈川県に合計8店舗を展開

2025年4月1日より、グループの成長加速を見込み孫会社化を実施

グループ内の物流・調達・管理体制の統一が可能になり、効率化・コスト削減により収益性向上が見込まれるとともに、主力商品のリニューアル、ブランド力の強化、顧客満足度の向上を図り、更なる発展を目指す

当社連結子会社による株式の取得（孫会社化）に関するお知らせ



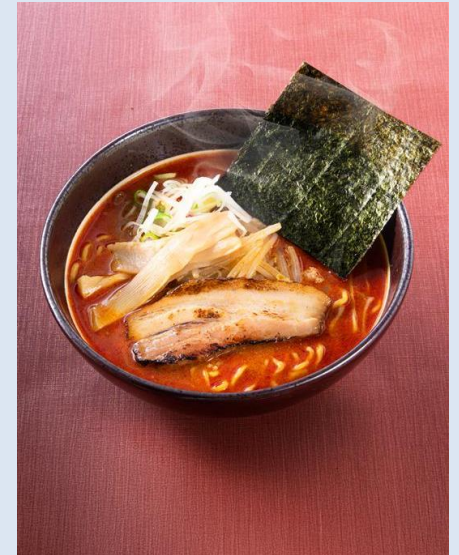
8月より主力商品リニューアル



味噌ラーメン



焦がし味噌ラーメン



辛味噌ラーメン

引き続き持続的な成長を目指し、M&Aによる事業拡大を積極的に検討

単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	3,461	△	1.5%	△	5.5%
営業利益	183	+	3	△	74
		+	2.2%	△	28.9%
	実績	計画		前期	
営業利益率	5.3%	5.1%		7.1%	

売上

売上高は、世界経済成長率の鈍化や不安定な情勢が要因となり、前年比5.5%減の結果
特にシンガポールでは統計局の発表によると、2025年2月と3月の飲食サービス業界の売上は、前年比で-6.6%
から-10.2%の減少を記録（[シンガポール政府統計](#)）

為替

為替による前年比影響は△1.5%（1月から3月平均）

店舗数

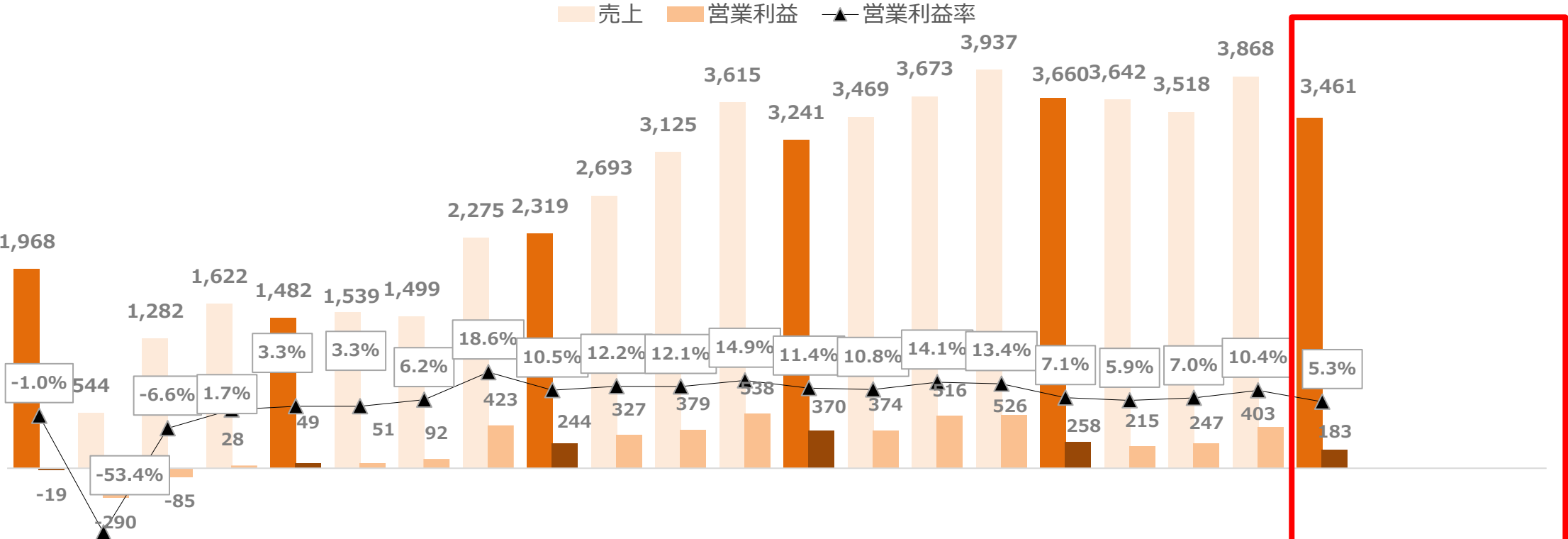
3店舗出店、3店舗閉店（店舗数は横ばい）遅延していたオーストラリア新店2店舗はQ2でオープン
商圈の変動に合わせて店舗の入れ替えを実施

営業利益

原材料や人件費、家賃などの様々なインフレ要因や新規エリア開発によるコスト増加に対し、価格転嫁、コスト
見直しを実施した結果、計画比では2.2%上振れ
国内同様にモバイルオーダーの導入等、店舗運営の効率化を推進

海外運営事業 四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



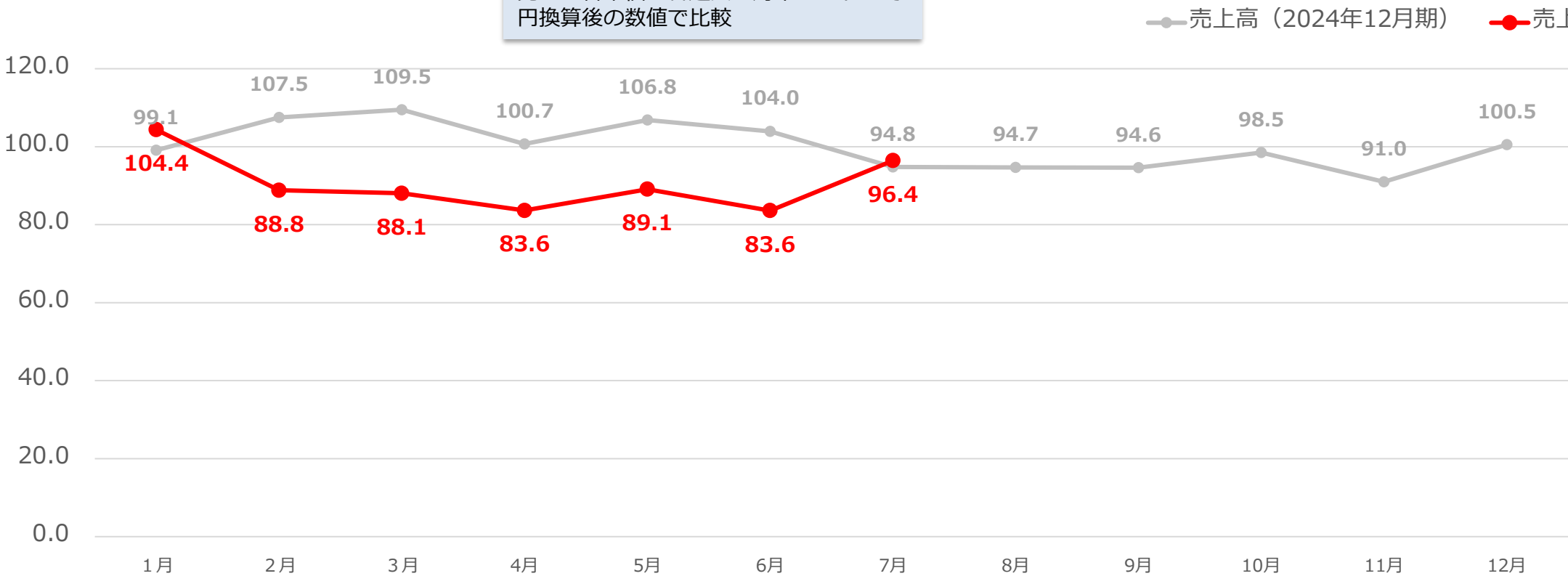
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期Q1			
売上	5,418				6,796				11,753				14,322				14,690				3,461			
営業利益	△ 367				617				1,489				1,788				1,124				183			
営業利益率	△ 6.8%				9.1%				12.7%				12.5%				7.7%				5.3%			

海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年1月～3月)

海外既存店前年比93.7%

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	累計 3月まで
売上高	104.4	88.8	88.1	83.6	89.1	83.6	96.4						93.7
客数	100.6	87.6	89.2	88.9	92.5	88.9	93.8						92.5
客単価	103.7	101.4	98.7	94.0	96.3	94.0	102.8						101.3
店舗数	141	141	140	142	142	141	140						-

■新規出店によるエリア拡大

IPPUDO CHINA
上海浦東空港店



IPPUDO SG
City Square Mall 店



IPPUDO 台湾
南港LaLaport 店



■ワークショップの開催（SDGsの取り組み）

自分で作ることの楽しさ、食の大切さ、夢を持つことの大切さを伝えるワークショップ（訪問授業）を開催



■定番商品の他、各国・地域の特性を考慮した商品を提供

オーストラリア
プラントベースラーメン



パリ
一品料理（バンズ3種）



フィリピン
デザート



タイ
テイクアウト・デリバリー商品



アメリカ
ドリンク



単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	946	△	14.2%	+	10.7%
営業利益	102	△	46	+	32
		△	31.5%	+	46.3%
	実績	計画		前期	
営業利益率	10.8%	13.5%		8.2%	

売上

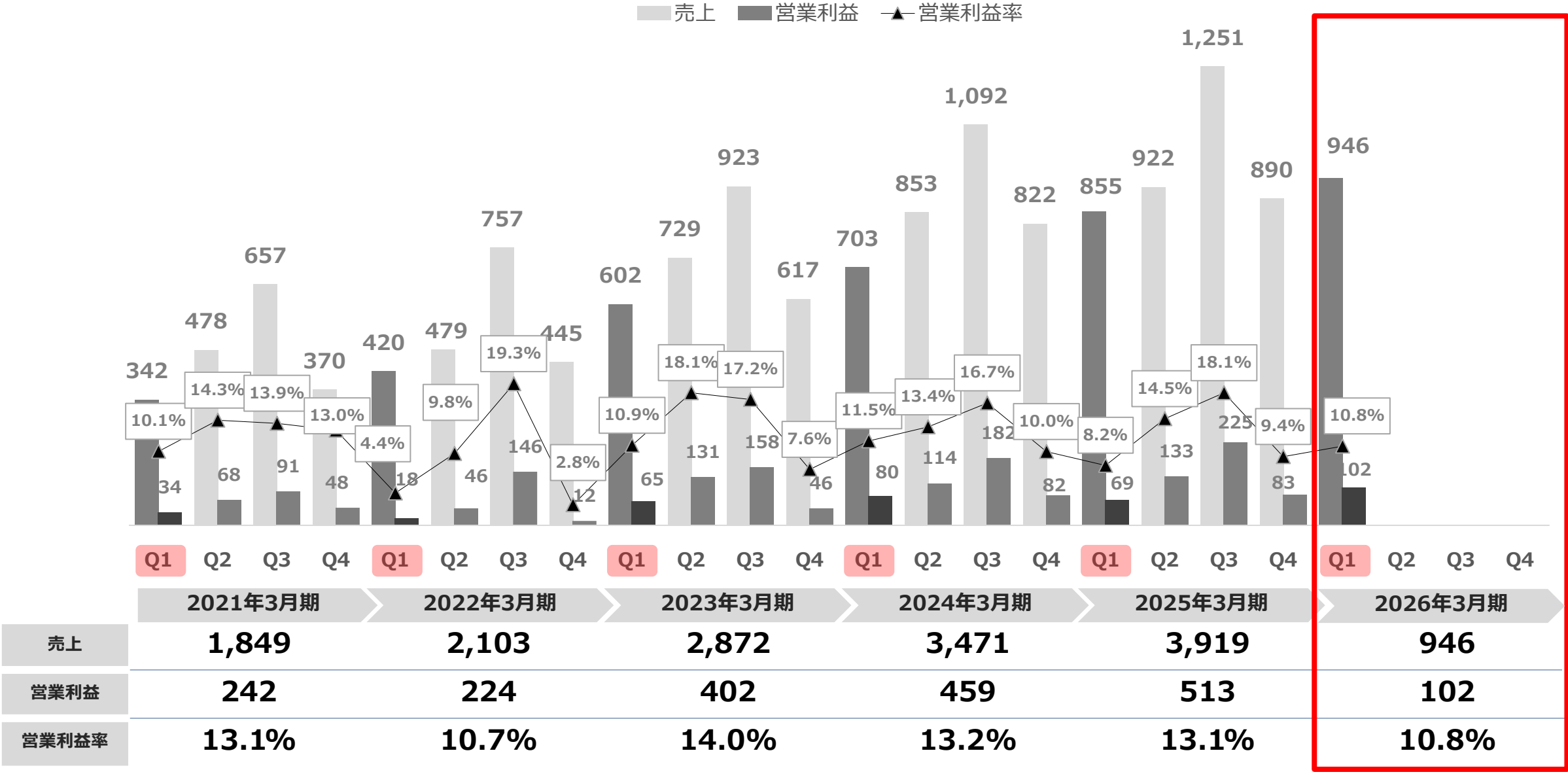
売上高はECサイトや一風堂関連商品が堅調に推移し、前年比10.7%増とQ1で過去最高を達成
計画対比では期ずれの影響もあり未達

営業利益

営業利益は前期比46.3%増とQ1で過去最高を達成
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

商品販売事業 四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



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

一風堂おみやげラーメンをさらに美味しくリニューアル



創業1949年
渡辺製麺
夏の間だけのお届けです。
青しそそば
【夏季限定】



博多うどんを
ご家庭で。
手間暇かけた素材をご家庭でも楽しんでください。

■ 海外向け商品の輸出

新たな取り組みとして台湾の量販店へ輸出を開始



■ 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

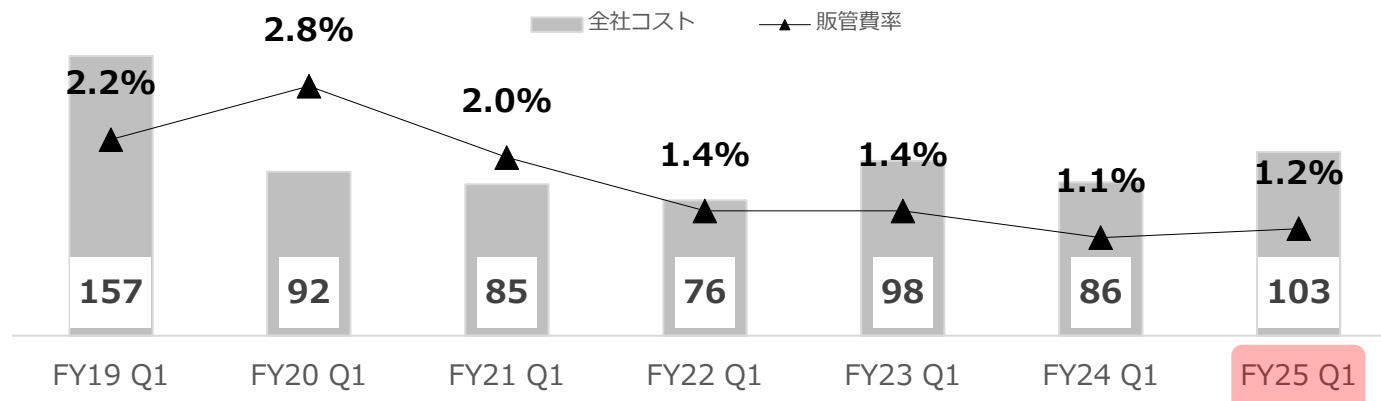


ポケモンセンターフクオカのリニューアルオープンを記念して、
ポケモンセンターと一風堂のコラボグッズを制作



©2025 Pokémon. ©1995-2025 Nintendo/Creatures Inc./GAME FREAK inc.
ポケットモンスター・ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの登録商標です。

■全社コスト及び販管費率



連結売上高に対する販管費率1.2%
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

■人的資本の取り組み

従業員満足度向上、離職率低下を目的とし、定期的に福利厚生の見直しや新規導入を展開
若干のコスト増加は意図的に実施

4月 給与のベースアップ（約3.7%アップ）、
家族手当を新設

▼家族手当

配偶者（65歳未満）10,000円/月
子 供（18歳未満）一人につき5,000円/月

5月 安心して長く働ける就労環境を目指して
団体総合保険（GLTD）に全社員加入

傷病による長期療養時の給与補償制度
団体総合生活保険（団体長期障害所得補償）

Global 15ヶ国・地域 Total 306店舗

(前期末からの増減 + 10店舗)

株式会社ライズの孫会社化、新規出店により、300店舗を達成

	直営	ライセンス	合計
国内	139	27	166
海外	68	72	140
合計	207	99	306

欧州 (9)

イギリス 4店
フランス 5店

日本 (国内) (166)

一風堂 135店
RAMEN EXPRESS 9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 166店
<うちライセンス> 27店

北米 (9)

アメリカ 9店

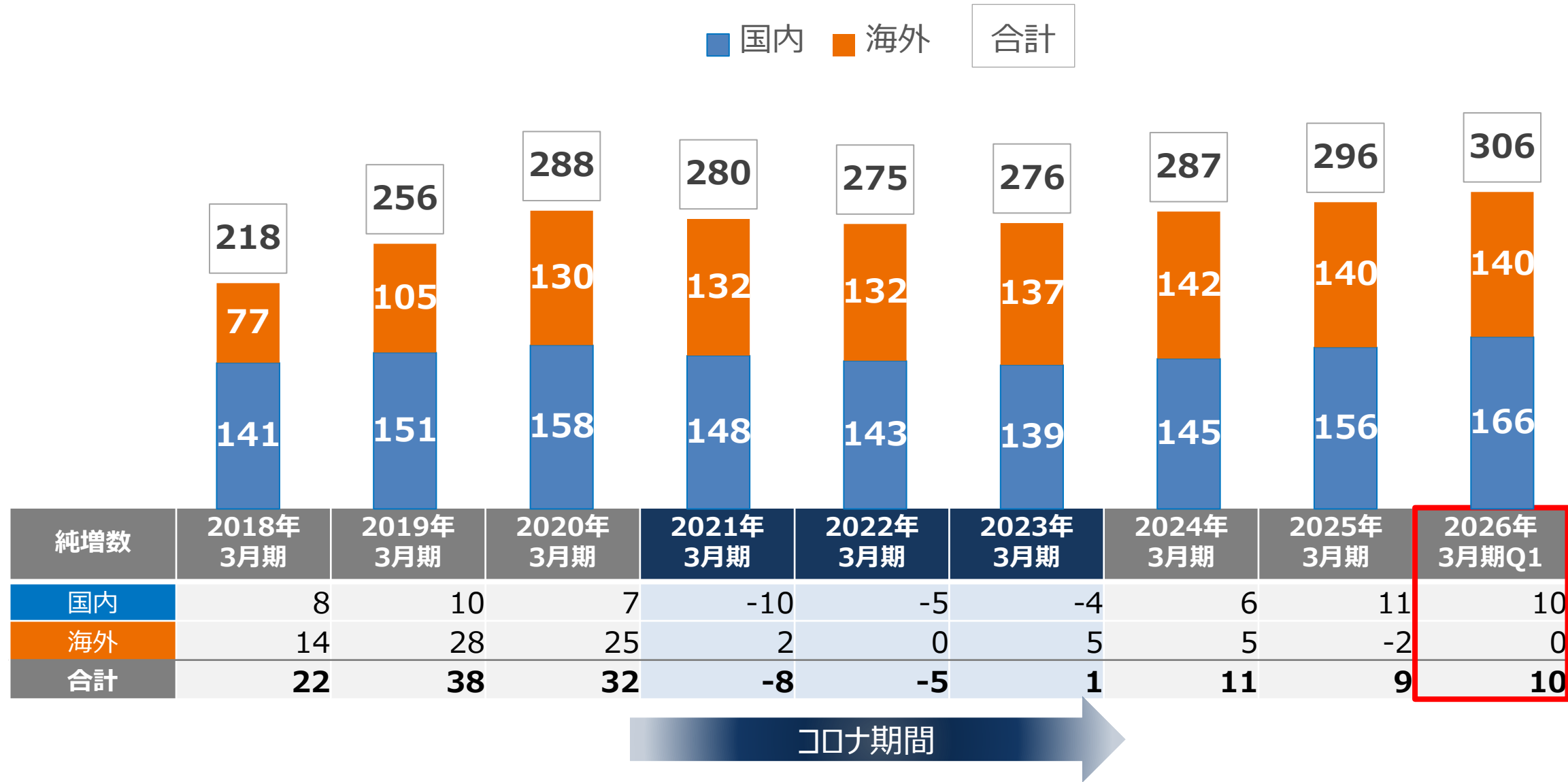
アジア (109)

シンガポール 15店
マレーシア <ライセンス> 12店
タイ <ライセンス> 25店
フィリピン <ライセンス> 11店
インドネシア 8店
中国・香港 <ライセンス> 14店
台湾 19店
ミャンマー <ライセンス> 2店
ベトナム <ライセンス> 3店

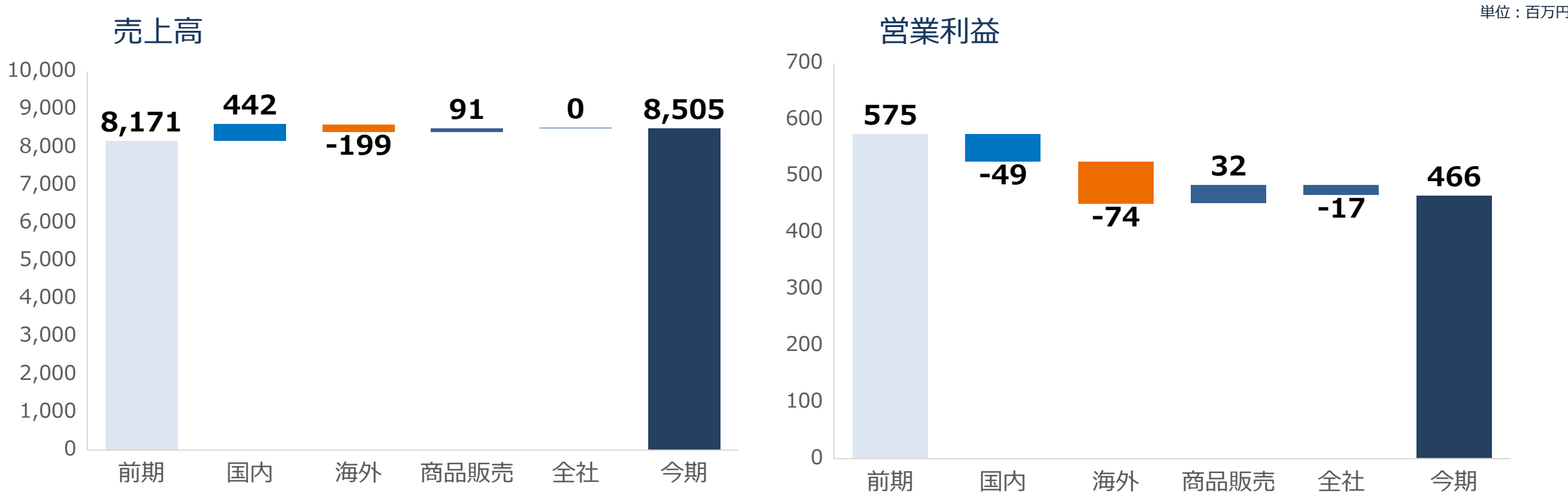
オセアニア (13)

オーストラリア 11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 : 2025年6月末、海外 : 2025年3月末現在)



セグメント別売上高及び営業利益、営業利益率（前期比較）



		国内	海外	商品販売	合計
セグメント別 営業利益率	今期	6.9%	5.3%	10.8%	5.5%
	前期	9.1%	7.1%	8.2%	7.0%

自己資本比率は59.7%。財務の健全性は向上

単位：百万円

	2025年 3月末	2025年 6月末	GAP
流動資産	9,778	9,263	△ 515
うち現金及び預金	7,150	6,731	△ 419
有形固定資産	5,843	5,885	42
無形固定資産	123	136	13
投資その他の資産	2,796	2,911	115
固定資産	8,762	8,933	171
資産合計	18,541	18,196	△ 344

■ 資産	
現金及び預金の減少	△ 419 百万円
出店等による有形固定資産の取得	42 百万円
繰延税金資産	54 百万円

※自己資本比率59.7%（2025年3月末57.5%）

	2025年 3月末	2025年 6月末	GAP
流動負債合計	4,837	4,562	275
固定負債合計	3,041	2,779	△ 262
うち長期借入金	2,465	2,176	△ 289
負債合計	7,879	7,341	△ 538
株主資本	9,685	10,053	367
その他の包括利益累計額	976	802	△ 173
純資産	10,661	10,855	194
負債純資産合計	18,541	18,196	△ 344

■ 負債	
有利子負債の減少	△ 289 百万円
■ 純資産	
資本金及び資本剰余金	±0
利益剰余金の増加	367 百万円

単位：百万円

	実績	計画	前期実績
売上高	8,505	8,651	8,171
前年対比成長率	+4.1%	-	-
売上総利益	5,956	-	5,751
販売費及び一般管理費	5,490	-	5,176
営業利益	466	561	575
営業利益率	5.5%	6.5%	7.0%
経常利益	442	587	684
経常利益率	5.2%	6.8%	8.4%
税金等調整前当期純利益	796	-	675
親会社株主に帰属する当期純利益	639	404	447
当期純利益率	7.5%	4.7%	5.5%

2 2026年3月期 計画

2026年3月期 通期連結業績予想（変更なし）

単位：百万円

	2025年3月期 実績	2026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	34,166 »	37,287	+3,121	+9.1%	USD	148.54
営業利益	2,809 »	3,169	+359	+12.7%	EUR	158.03
経常利益	2,841 »	3,262	+421	+14.8%	GBP	189.39
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,758 »	2,187	+429	+24.4%	SGD	111.37
					AUD	96.17

国内店舗運営

- 既存店の穏やかな成長(前期比101%)とライズ子会社化及び新規出店で全体で110.5%で推移の想定
(ライズ子会社化については2月17日開示をご参照ください。[当社連結子会社による株式の取得\(孫会社化\)に関するお知らせ](#))
- 年間15店舗から20店舗出店予定
- 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

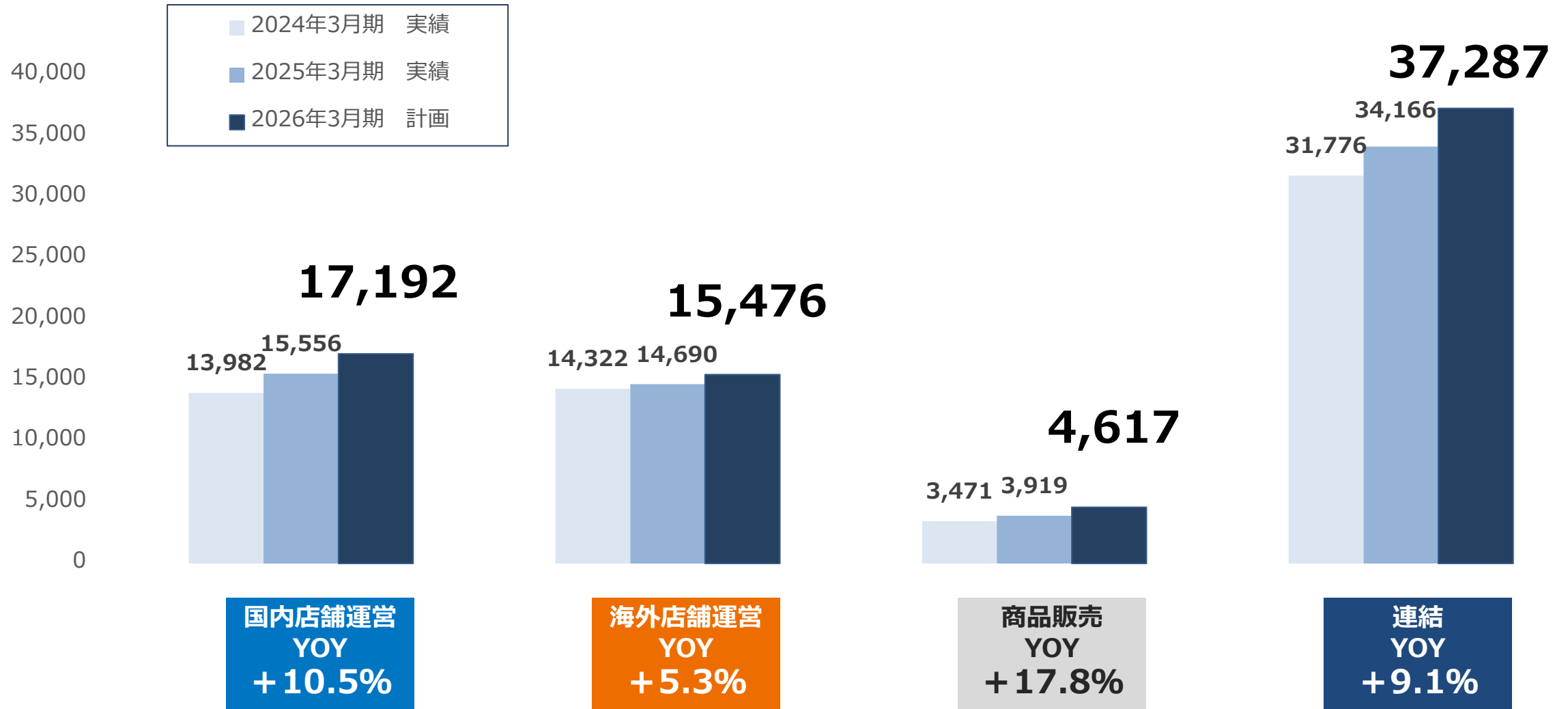
- 各国経済の冷え込みなどを加味し、保守的な既存店推移(既存店前年対比現地通貨ベースで99%前提)
- 年間25店舗出店予定ではあるものの、不採算店舗の閉店も予定。純増9店舗の見込み
- コスト増リスクは予見されるものの、遅延していた新店の出店に加え、新たな戦略的アプローチによる商圏拡大や各種DX施策の推進等により増益の見込み

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

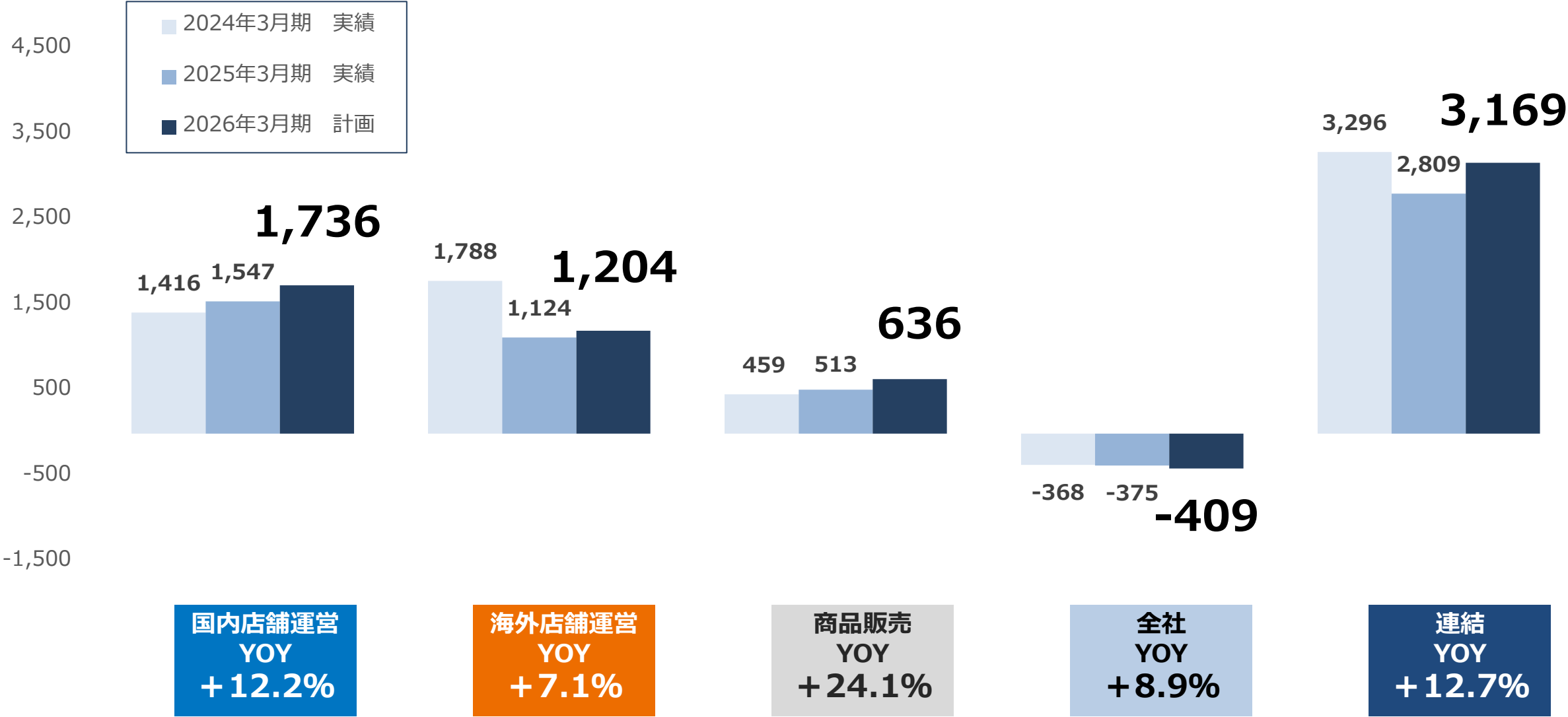
2026年3月期 業績予想（売上高）

単位：百万円



2026年3月期 業績予想（営業利益）

単位：百万円



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)

		△20円	△10円	0円 (今期業績予想)	+10円	+20円
USドル		128.54	138.54	148.54	158.54	168.54
各通貨変動率 (%)		△13.5%	△6.7%	-	6.7%	13.5%
海外 店舗運営	売上高	13,392	14,434	15,476	16,518	17,560
	GAP	-2,084	-1,042		1,042	2,084
	営業利益	1,042	1,123	1,204	1,285	1,366
	GAP	-162	-81		81	162
連結	売上高	-2,084	-1,042	37,287	1,042	2,084
	GAP	-2,084	-1,042		1,042	2,084
	営業利益	-162	-81	3,169	81	162
	GAP	-162	-81		81	162

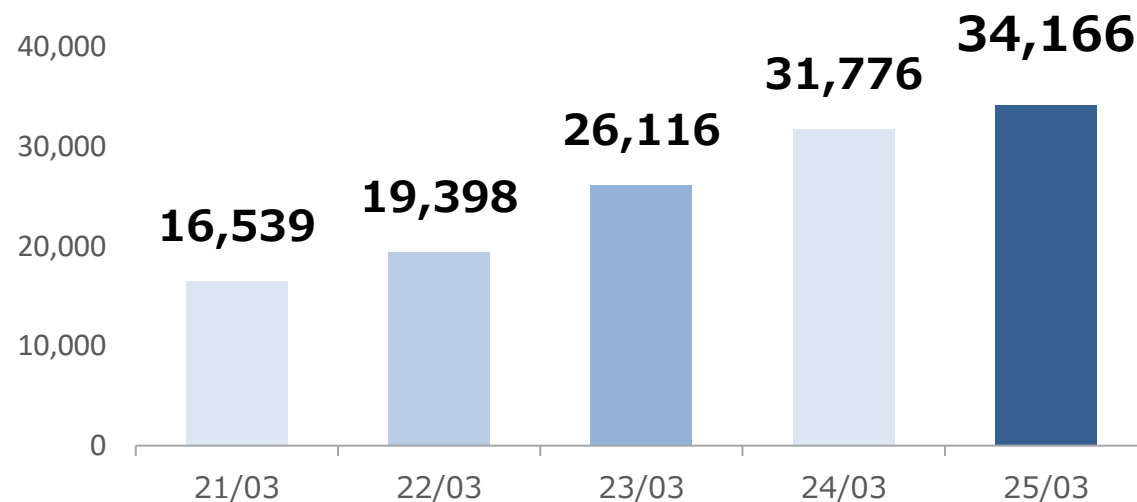
【参考】 通期連結業績予想進捗率

単位：百万円

Q1実績					
売上高	8,505	前年実績	24.9%	前年実績	34,166
		予想進捗率	22.8%	通期予想	37,287
営業利益	466	前年実績	16.6%	前年実績	2,809
		予想進捗率	14.7%	通期予想	3,169
経常利益	442	前年実績	15.6%	前年実績	2,841
		予想進捗率	13.6%	通期予想	3,262
親会社株主に帰属する 当期純利益	639	前年実績	36.4%	前年実績	1,758
		計画進捗率	29.3%	通期予想	2,187

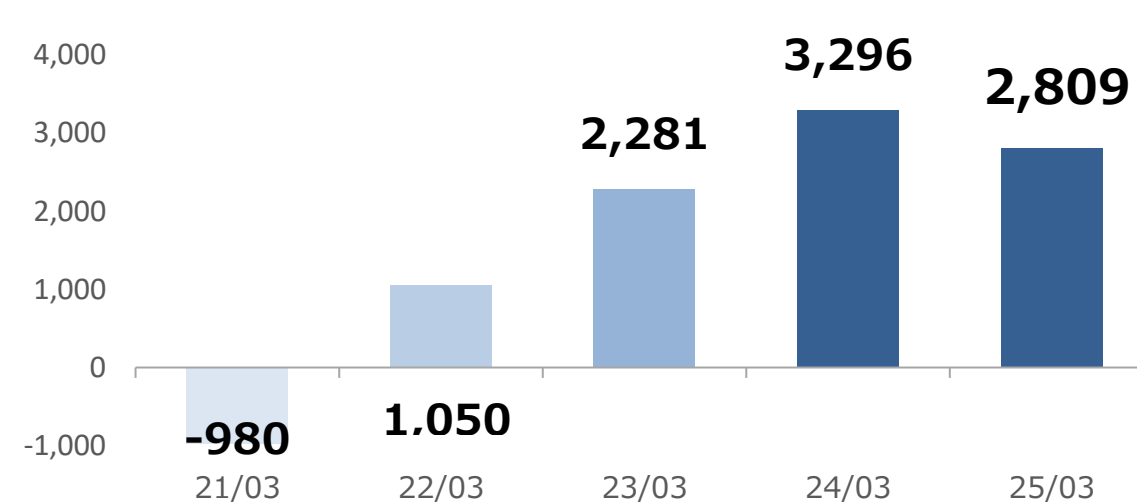
【参考】経営指標（5力年）

売上高

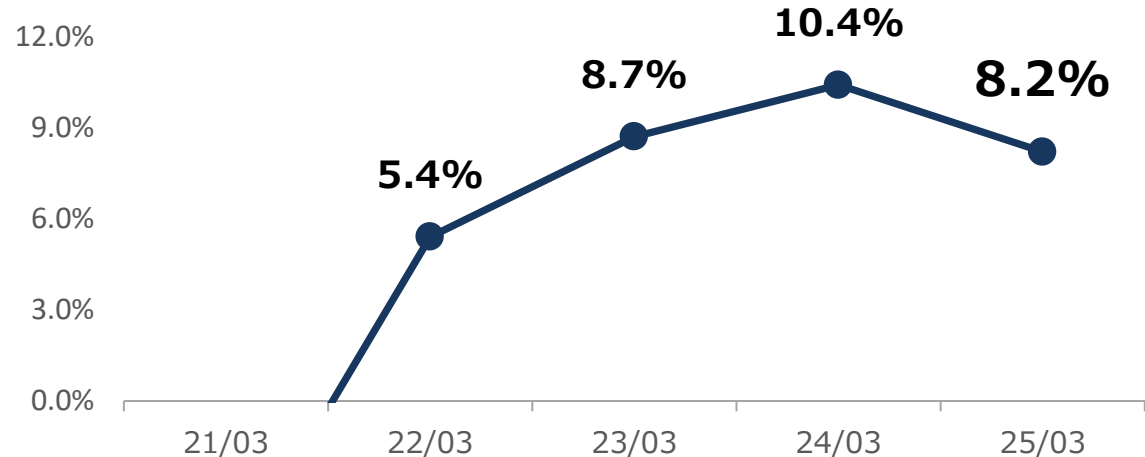


営業利益

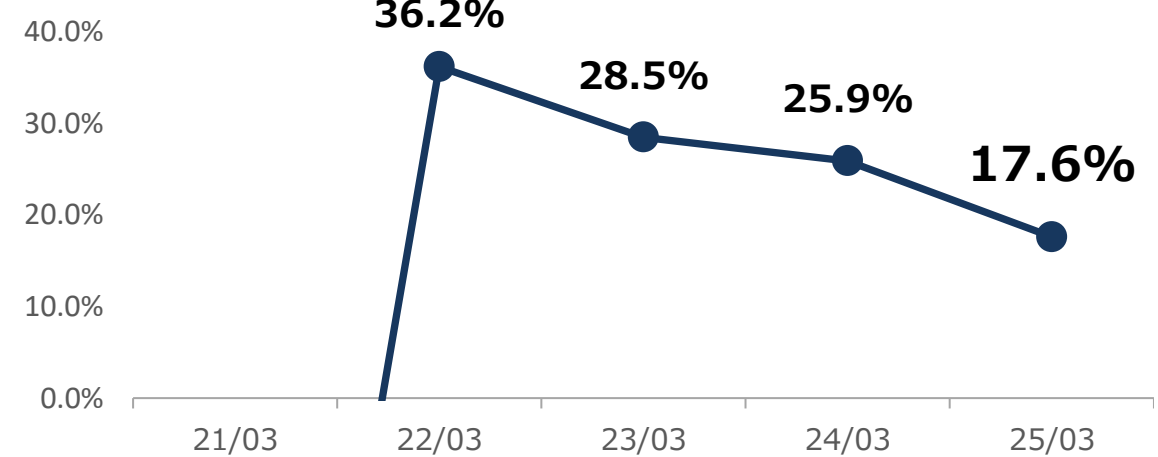
単位：百万円



営業利益率



ROE

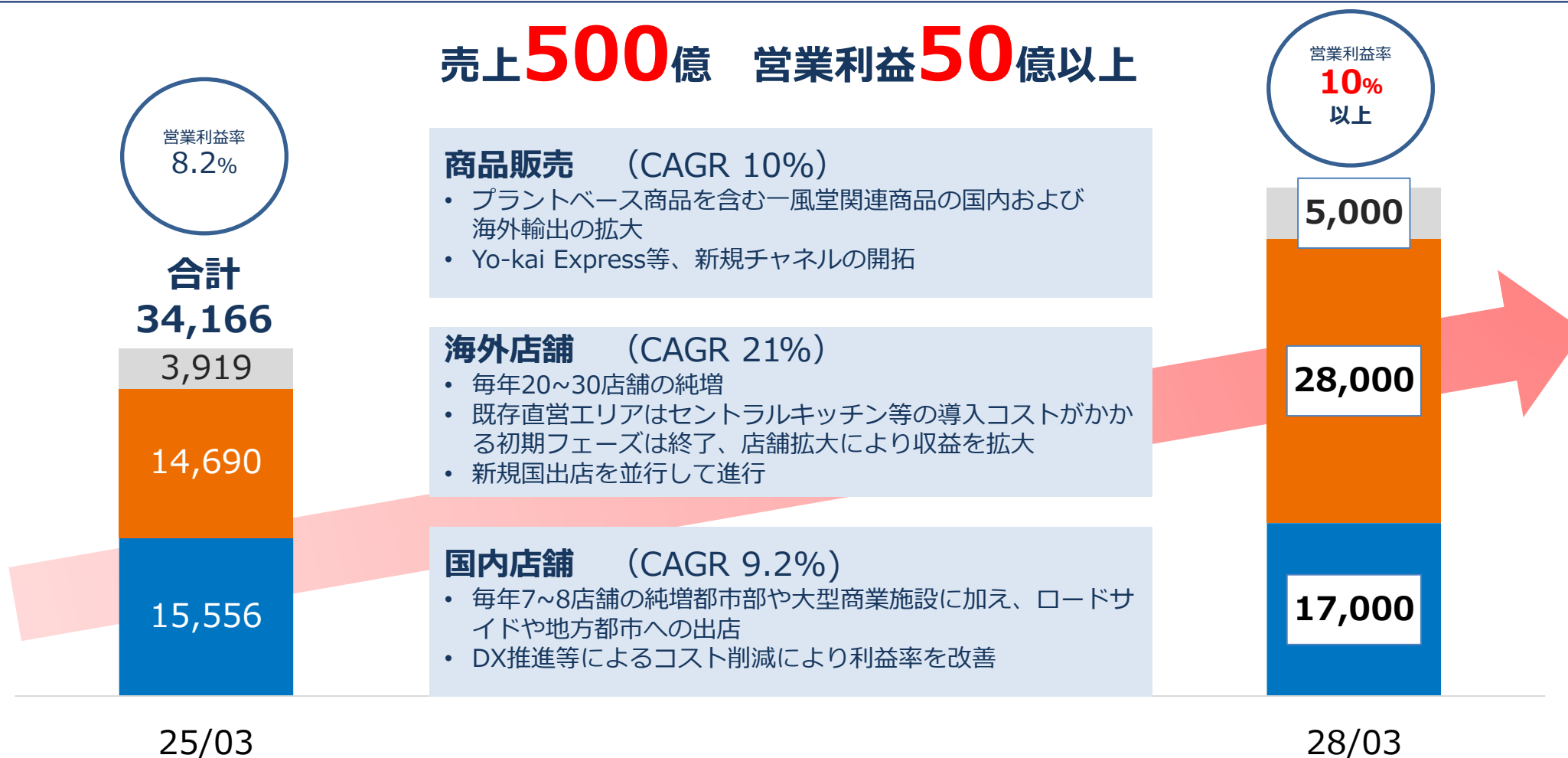


2028年3月期へのVision

3

2028年3月期へのVision（変更なし）

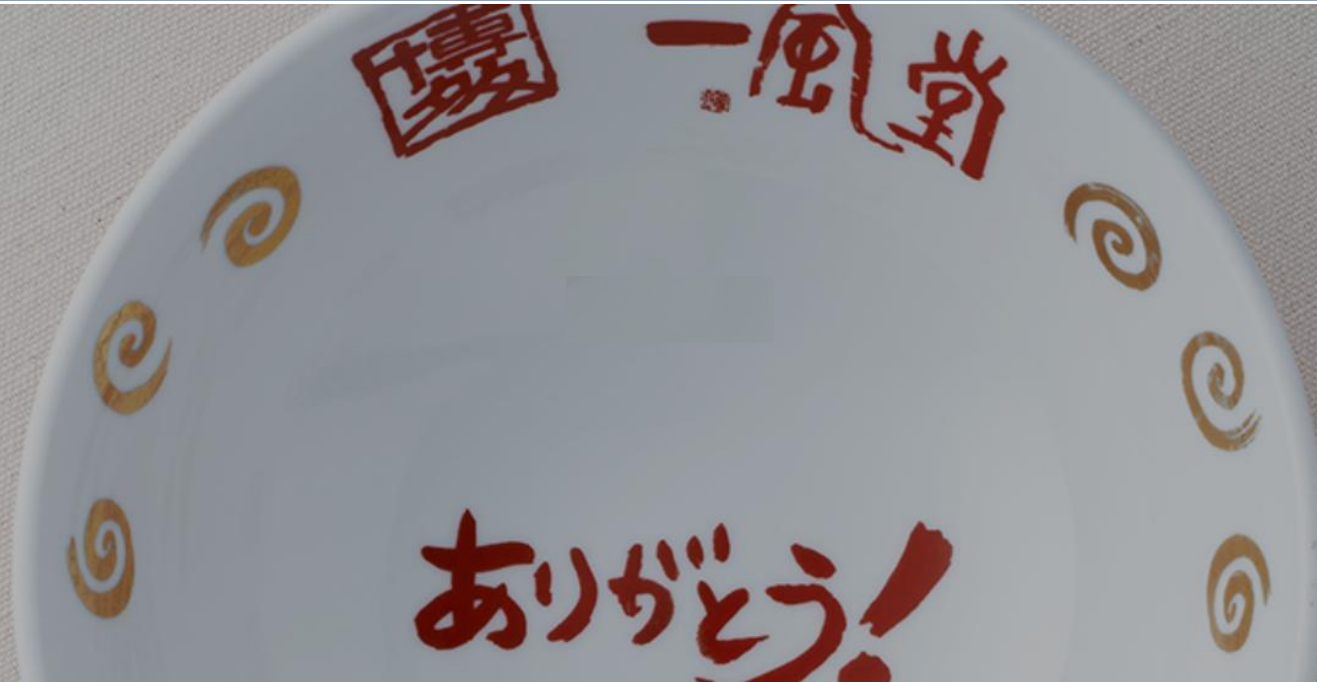
単位：百万円



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 4,839万円（発行済株式数：30,308,000株）
- 決算期 3 月
- 従業員数 20名（連結 642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

（2025年6月末現在）



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



2018.3

東証第一部（現プライム市場）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

2025.4

300店舗達成

2024.10

第2回 Global Leadership Conference開催

2022.4

東京証券取引所
プライム市場に移行

2019.10

第1回 Global Leadership Conference開催

2018.11

海外100店舗を達成



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。

