



U400

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3四半期 決算補足説明資料

2026年2月12日



高濃度BRIXラーメン

- 1. 2026年3月期 Q3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 Q3業績報告

2025年3月期 Q3業績ハイライト



単位：百万円

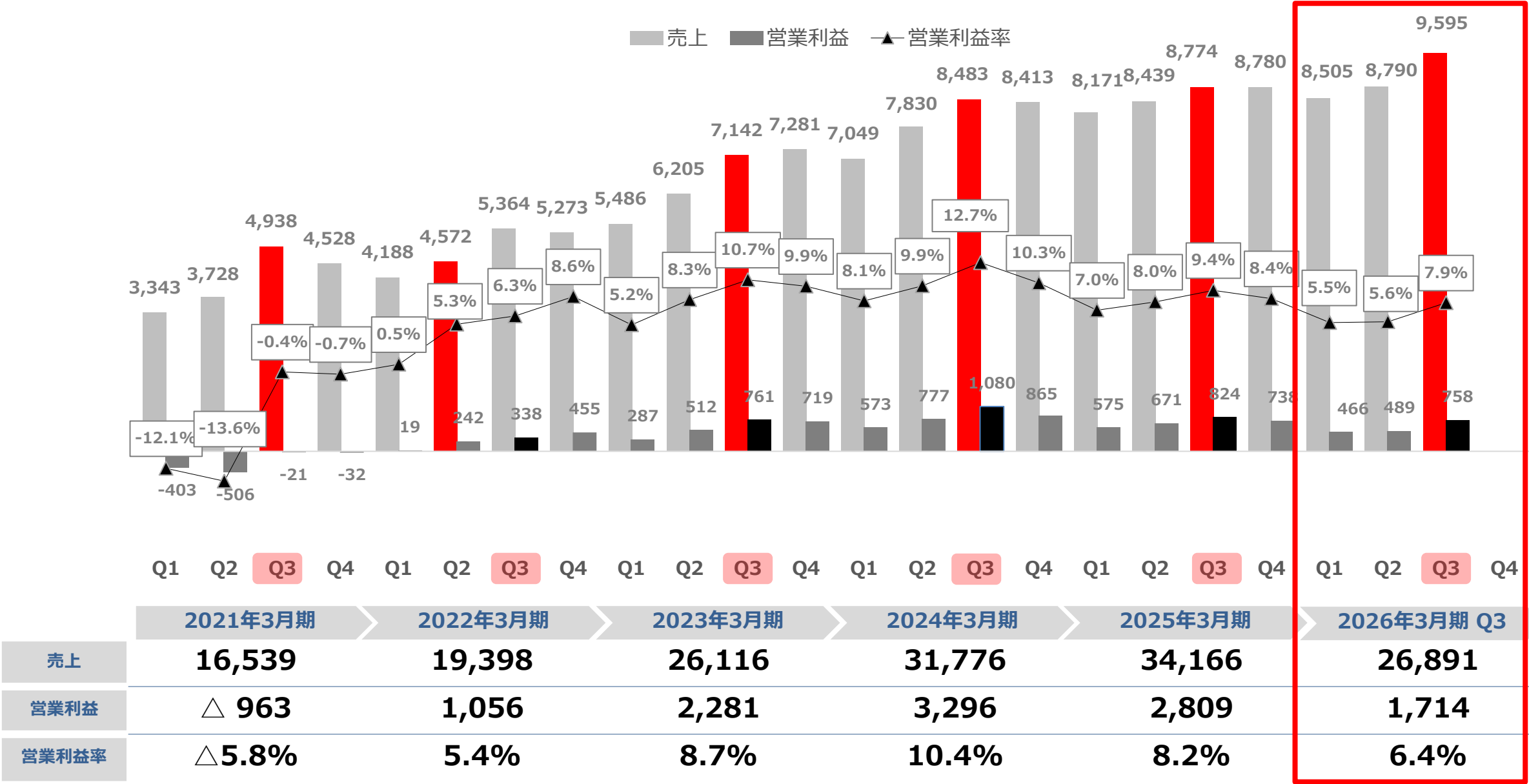
	実績	計画比		前期比	
売上高	26,891	△	2.6%	+	5.9%
営業利益	1,714	△	519	△	356
		△	23.2%	△	17.2%
当期純利益	1,573	△	31	+	142
		△	1.9%	+	10.0%
	実績	計画		前期	
営業利益率	6.4%	8.1%		8.2%	
当期純利益率	5.9%	5.8%		5.6%	

売上高は、前年比5.9%増とQ3で過去最高を更新
営業利益は、主に海外の新規国や新規エリア開発に伴う初期コストで前年比17.2%減少したものの、
当期純利益はQ1での固定資産の譲渡により、前年比10.0%増加とQ3で過去最高を記録

連結四半期別売上高・営業利益推移

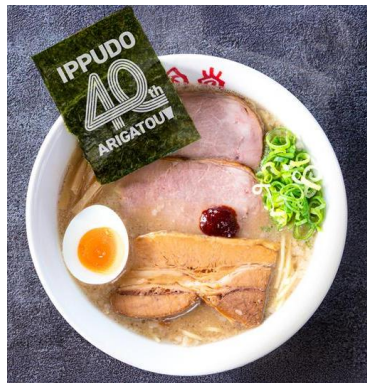


単位：百万円



一風堂は世界16カ国・地域で店舗を展開し、2025年10月16日に創業40周年を迎えました。
この節目に、原点回帰と未来志向の両軸でブランド価値を強化し、感謝の気持ちを込めて様々な施策を実施しました。

創業当時に誕生した特濃とんこつスープを現代風に進化させた「高濃度BRIXラーメン」と、健康や安心に配慮した400kcal以下の未来志向の一杯「U400」を限定販売



初音ミクの「39」と一風堂の「1」で「40」周年となることから、ボーカロイド文化を世界に広めた初音ミクとのコラボ企画を実施。食と音楽、ジャンルを越えて日本文化を世界へ発信



一風堂が展開する16か国・地域の言語で「ありがとう」をデザインした有田焼の丼と40周年のロゴ入りれんげを、抽選で400名様にプレゼント



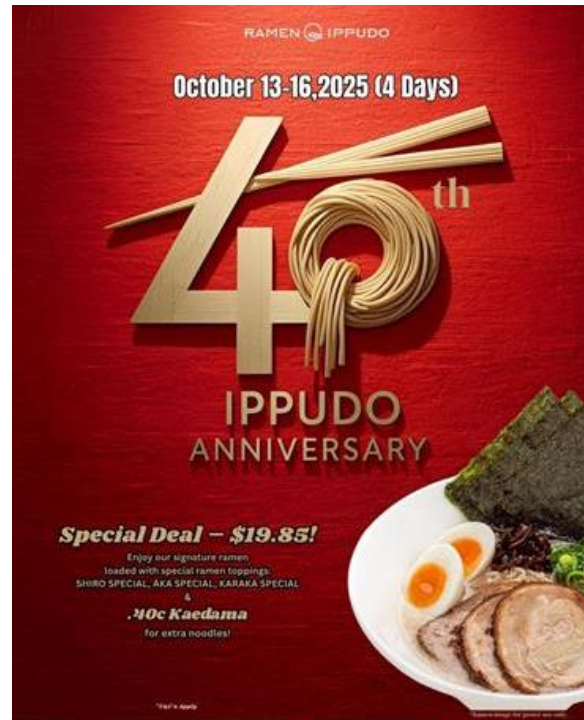
社会貢献活動の一環として、10月16日～18日に「替玉募金」を実施
替玉の売上はこども食堂の支援活動費として活用



周年施策は国内の「創業祭」企画にとどまらず、海外拠点でも各市場の文化・お客様の声に合わせた取り組みを進めています。創業の精神である「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。



ロンドン



オーストラリア



タイ



インドネシア

国内店舗運営事業トピックス (2025年4月～12月)



単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	12,993	+	1.3%	+	12.6%
売上原価	3,510	+	4.8%	+	14.3%
販売費及び一般管理費	8,435	+	3.0%	+	15.8%
営業利益	1,047	△	246	△	129
		△	19.0%	△	11.0%
	実績	計画		前期	
営業利益率	8.1%	10.1%		10.2%	
売上原価率	27.0%	26.1%		26.6%	
販売費及び一般管理費率	64.9%	63.8%		63.2%	

- 売上
- 客単価
- 店舗数
- 営業利益

売上高は、前年比12.6%増とQ3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

値上げを実施していないことに加え、低単価商品の販促施策を行ったことにより、前年と同水準で推移

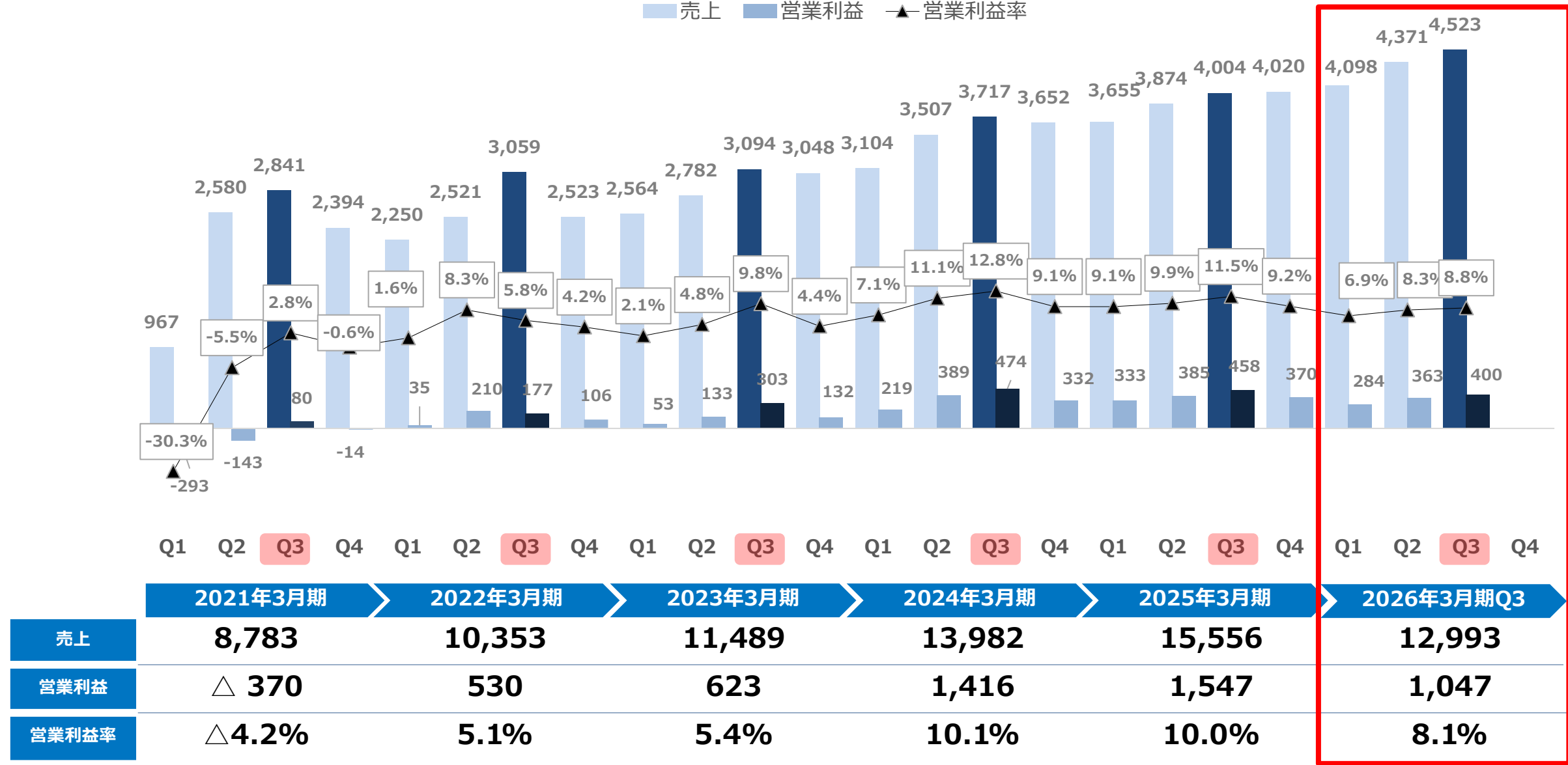
18店舗出店、3店舗閉店（純増15店舗）

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。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

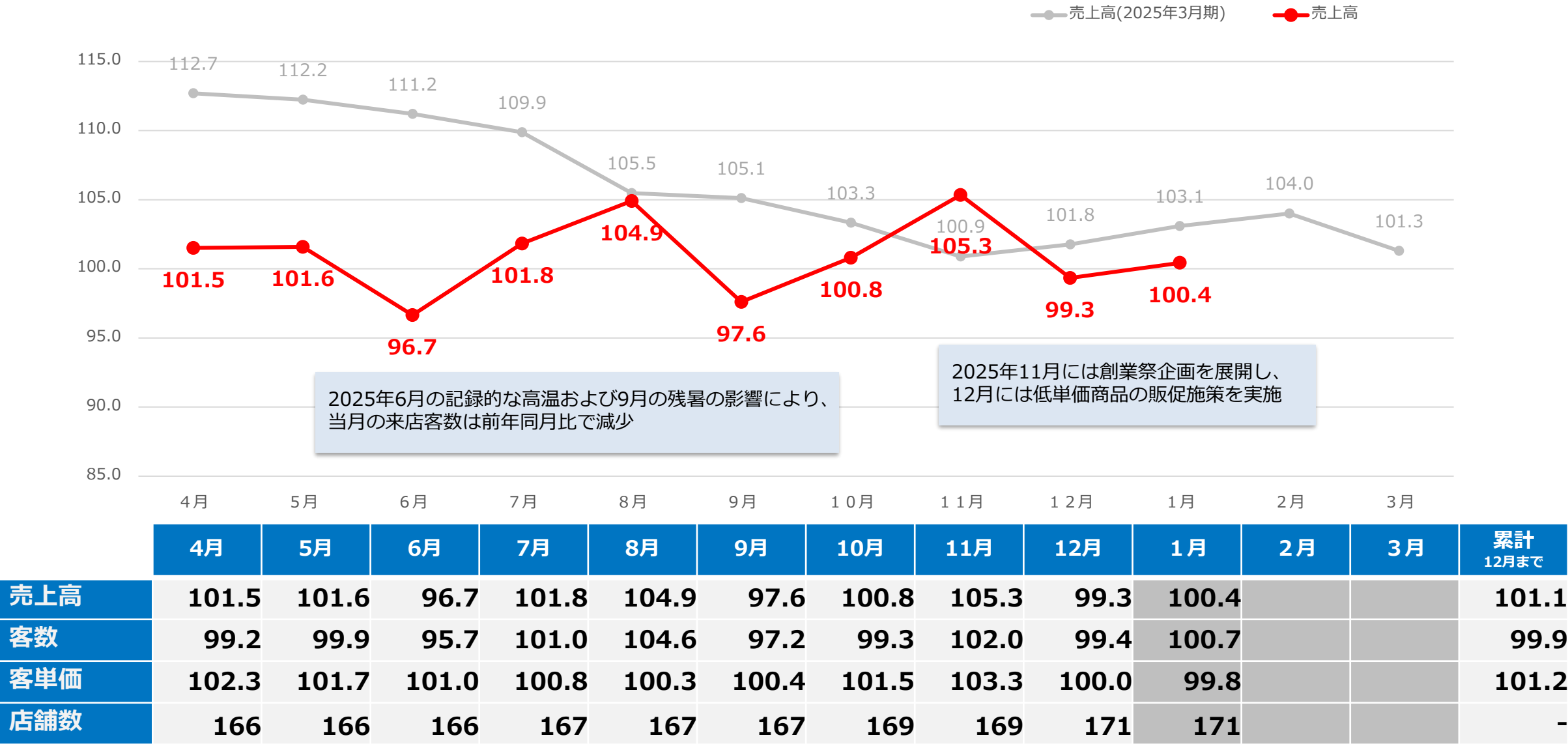


国内既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年4月～12月)



国内既存店前年比101.1%

単位：売上高/客数-%、店舗数-店



国内運営事業の取り組み

■ 商品販売の取り組み

新製品「油そば」を対象店舗を大幅に拡大して期間限定で販売



■ 食でつなぐ地域と未来、持続可能な社会への取り組み(SDGs)

地方創生の一環として、地元の企業と
協力しラーメンを共同制作



護摩堂野菜のベジラーメン

九州ジビエラーメン

福岡・柳川高校で教育プログラムを実施



生徒がラーメンを考案し、選抜グループが商品化・販売

■ 新規出店によるエリア拡大

一風堂 イオンモール須坂店
(長野県)



一風堂 イオンモール仙台上杉店
(宮城県)



一風堂 アミュプラザ鹿児島店
(鹿児島県)



一風堂 イオンモール鹿児島店
(鹿児島県)



単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	10,411	△	6.0%	△	3.8%
売上原価	2,523	△	2.5%	△	4.8%
販売費及び一般管理費	7,396	△	5.2%	△	0.7%
営業利益	491	△	201	△	230
		△	29.1%	△	31.9%

	実績	計画	前期
営業利益率	4.7%	6.2%	6.7%
売上原価率	24.2%	23.4%	24.5%
販売費及び一般管理費率	71.0%	70.4%	68.8%

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3.8%減の結果

為替

為替による前年比影響は△1.6%（1月から9月平均）

店舗数

12店舗出店、11店舗閉店（純増1店舗）
商圈の変動に合わせて店舗の入れ替えを実施

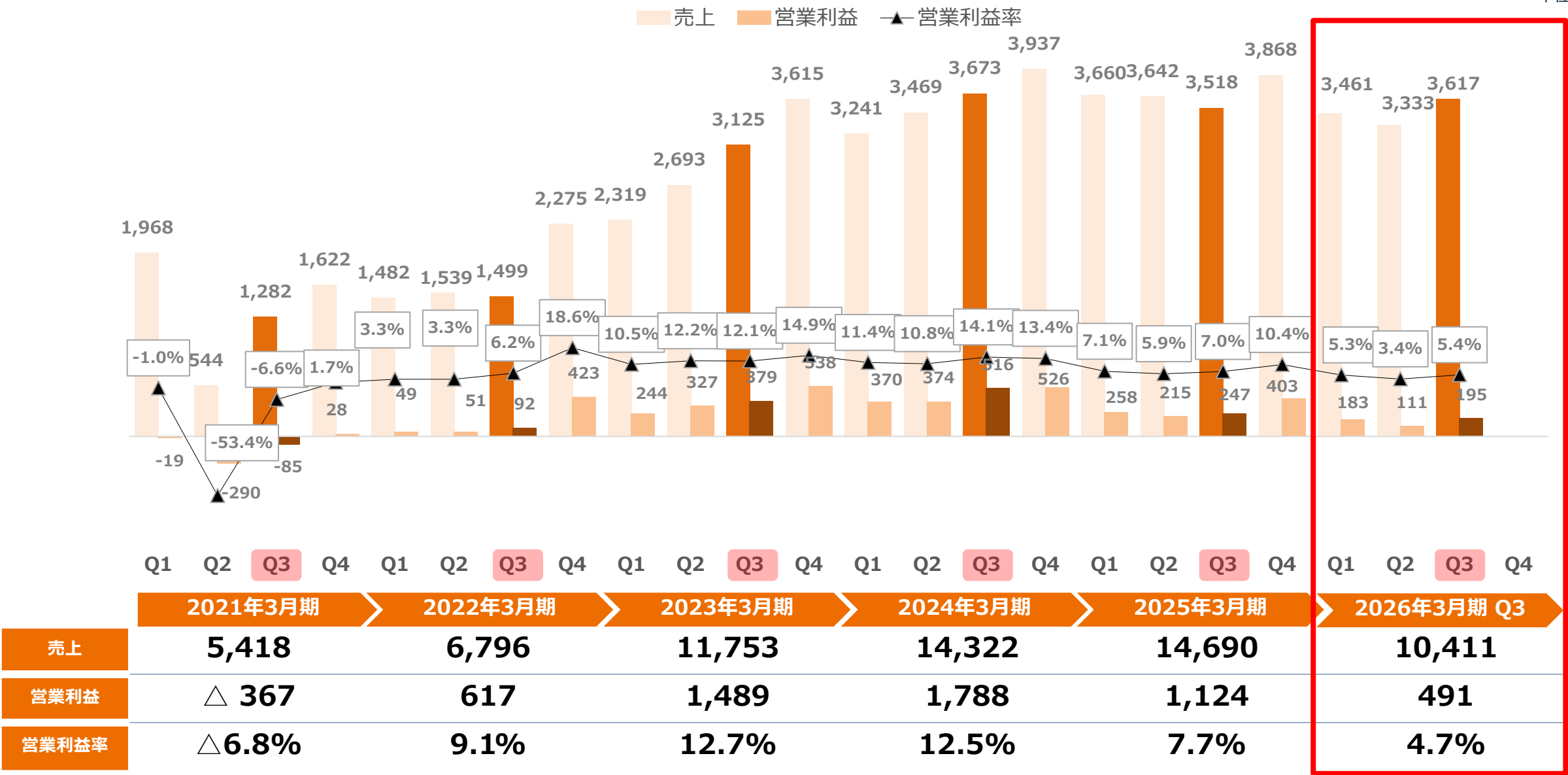
営業利益

新規国（スペイン）や新規エリア開発に伴う初期コストが要因となり、前期比31.9%減の結果。また、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。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



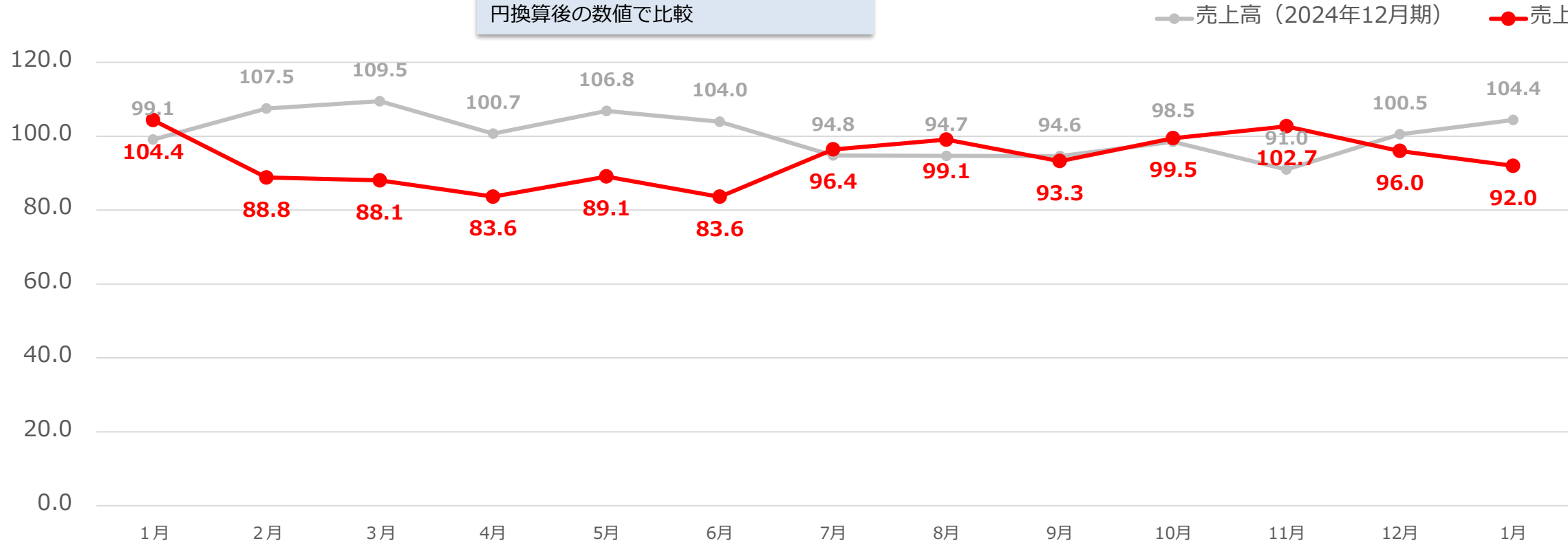
海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年1月～9月)



海外既存店前年比91.8%

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	累計9月まで
売上高	104.4	88.8	88.1	83.6	89.1	83.6	96.4	99.1	93.3	99.5	102.7	96.0	92.0	91.8
客数	100.6	87.6	89.2	88.9	92.5	88.9	93.8	96.6	88.7	94.9	94.2	90.8	84.5	91.8
客単価	103.7	101.4	98.7	94.0	96.3	94.0	102.8	102.6	105.1	104.8	109.0	105.7	108.9	100.0
店舗数	141	141	140	142	142	141	140	140	141	143	143	144	143	-

■スペイン進出によるグローバル展開強化 IPPUDO España Barcelona Diputació 店



■新規出店によるエリア拡大

Ramen NeO THAILAND
Central Pinklao 店



IPPUDO VIETNAM
Lotte Westlake 店



GOGYO NY
Gramercy 店



■SDGsの取り組み

地域のニーズに合わせプラントベースラーメン
の商品開発を積極的に実施



単位：百万円

	実績	計画比		前期比	
売上高	3,486	△	5.6%	+	15.1%
売上原価	2,209	△	5.0%	+	16.2%
販売費及び一般管理費	778	△	3.6%	+	11.4%
営業利益	498	△	61	+	68
		△	11.0%	+	16.0%
	実績	計画		前期	
営業利益率	14.3%	15.2%		14.2%	
売上原価率	63.4%	63.0%		62.7%	
販売費及び一般管理費率	22.3%	21.9%		23.1%	

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15.1%増とQ3で過去最高を達成
Q3は、年越し関連商品の需要が高まることから、売上が例年増加

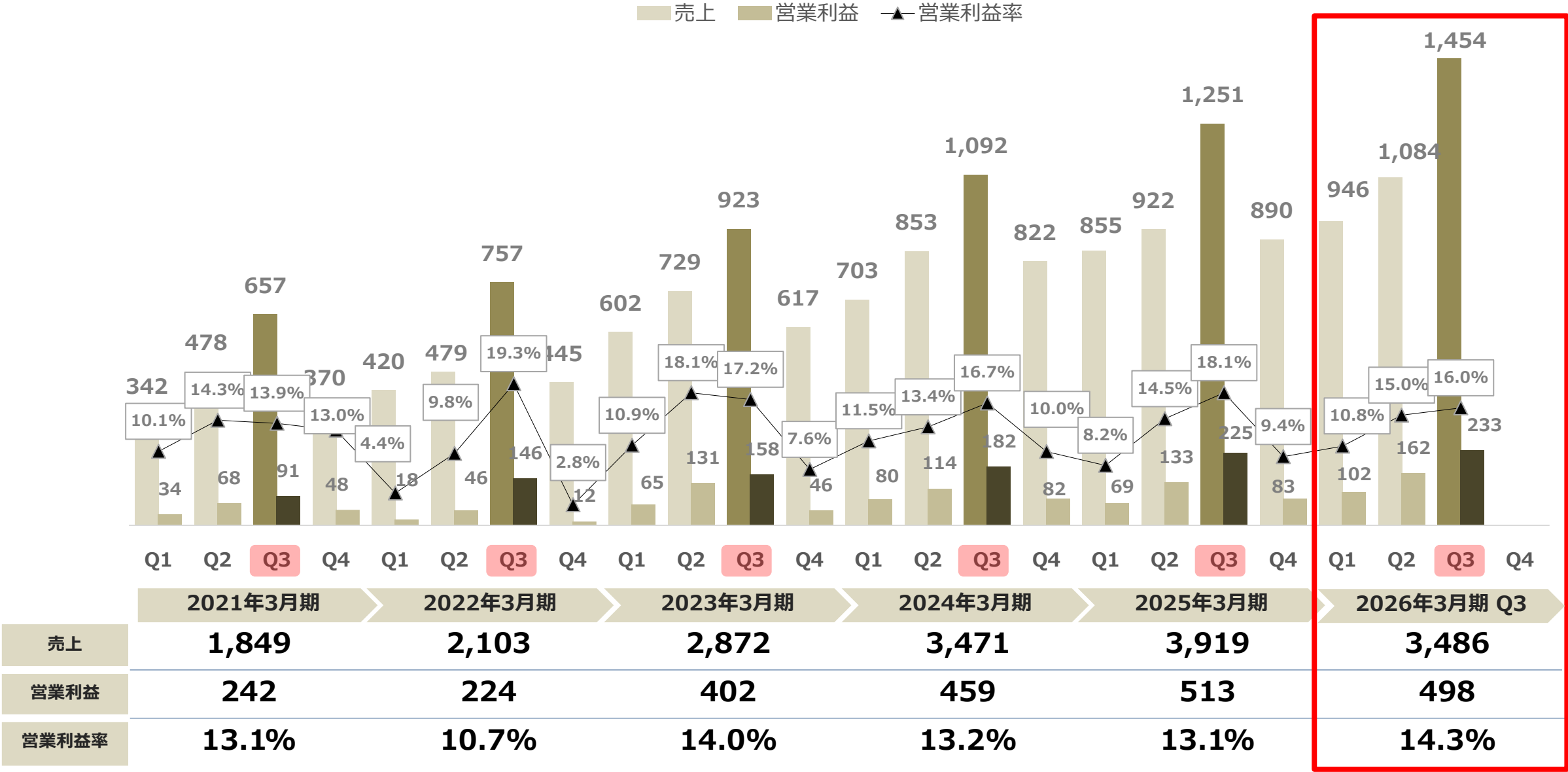
営業利益

営業利益は前期比16.0%増とQ3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



商品販売の取り組み

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

例年、年越し関連商品の需要増加に伴い、売上が拡大。年末年始用の商品開発を積極的に実施
その他、コラボ商品や、創業祭で人気を博した初音ミクグッズも追加販売



■ 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



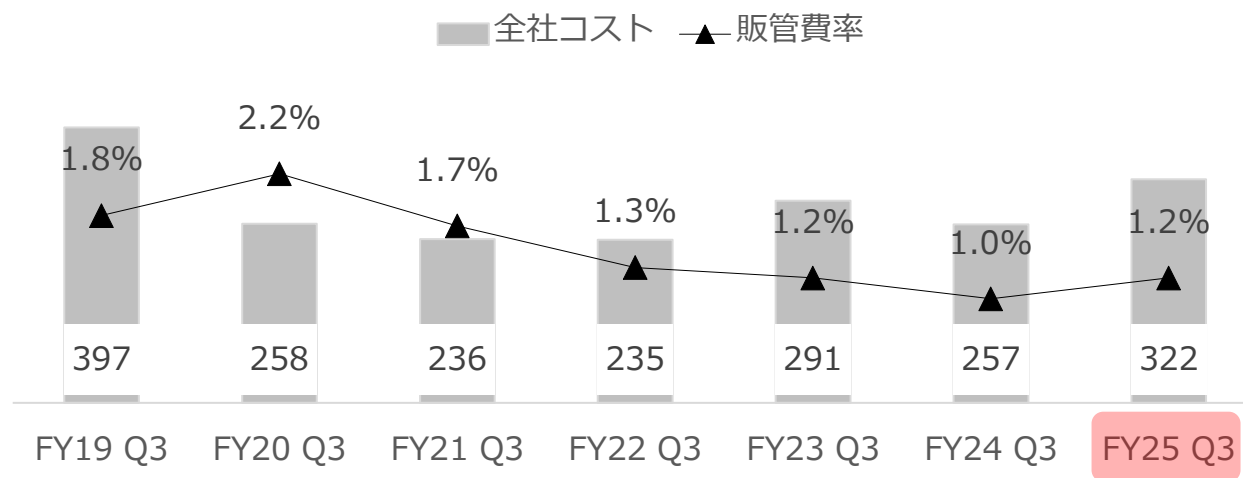
■ コラボ商品による認知度向上、新規顧客の取り込み

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

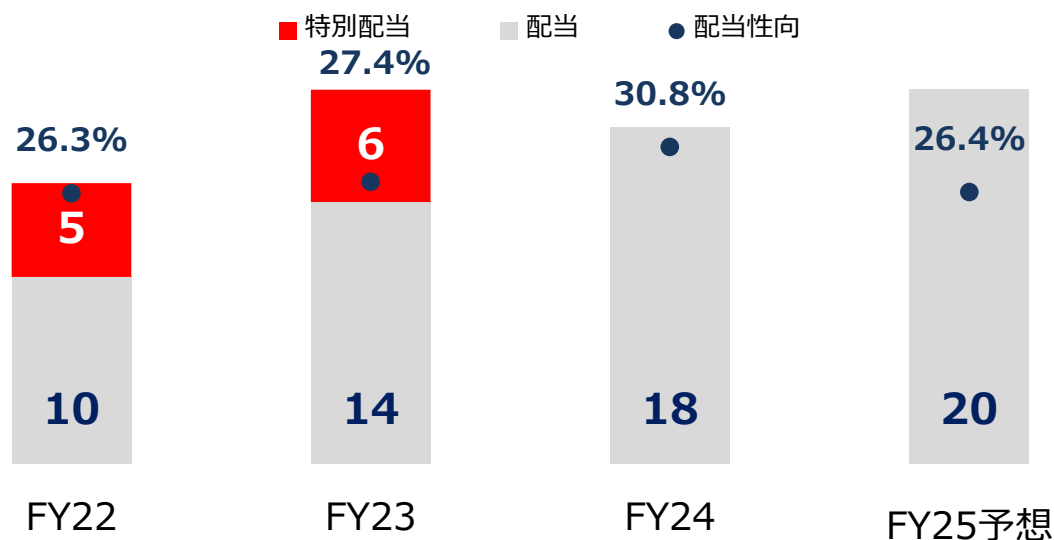
単位：百万円



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

配当の推移



2023年3月期より3期連続で普通配当を増配
今期も普通配当20円を予想

今後も配当性向20%以上を目安に株主還元を実施予定

Global **16**ヶ国・地域 Total **312**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 + 16店舗)

	直営	ライセンス	合計
国内	144	27	171
海外	74	67	141
合計	218	94	312

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) (171)

一風堂	142店
RAMEN EXPRESS	8店
因幡うどん	9店
その他ブランド	12店
国内店舗運営事業 計	171店
<うちライセンス>	27店

北米 (11)

アメリカ	11店
------	-----

アジア (104)

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>	23店
フィリピン <ライセンス>	12店
インドネシア	7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)

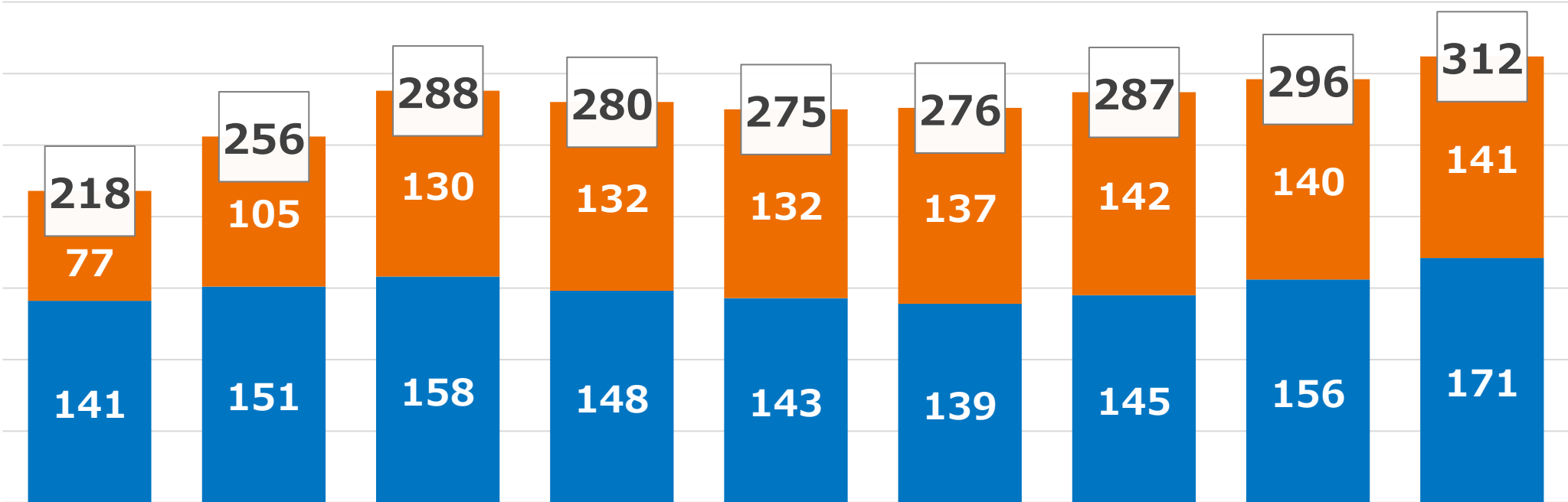
オーストラリア	13店
<一部ライセンス>	
ニュージーランド	2店
<ライセンス>	

(国内 : 2025年12月末、海外 : 2025年9月末現在)

期末店舗数推移



■ 国内 ■ 海外 □ 合計



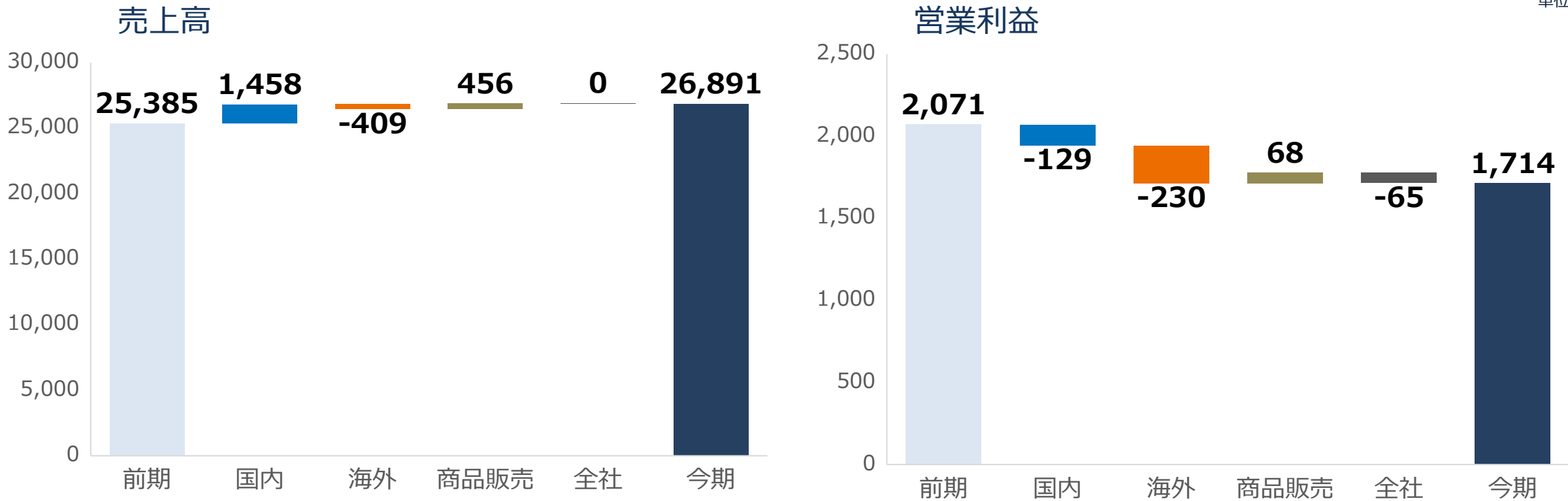
純増数	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期Q3
国内	8	10	7	-10	-5	-4	6	11	15
海外	14	28	25	2	0	5	5	-2	1
合計	22	38	32	-8	-5	1	11	9	16



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	8.1%	4.7%	14.3%	6.4%
	前期	10.2%	6.7%	14.2%	8.2%

自己資本比率は58.4%。健全な財務基盤を維持

単位：百万円

	2025年 3月末	2025年 12月末	GAP
流動資産	9,778	10,337	558
うち現金及び預金	7,150	6,879	△ 270
有形固定資産	5,843	6,299	456
無形固定資産	123	127	4
投資その他の資産	2,796	3,133	337
固定資産	8,762	9,559	797
資産合計	18,541	19,896	1,355

■ 資産	
現金及び預金の減少	△ 270 百万円
出店等による有形固定資産の取得	456 百万円
繰延税金資産の増加	63 百万円

※自己資本比率58.4%（2025年3月末57.5%）

	2025年 3月末	2025年 12月末	GAP
流動負債合計	4,837	5,337	540
固定負債合計	3,041	2,897	△ 144
うち長期借入金	2,465	2,211	△ 254
負債合計	7,879	8,275	396
株主資本	9,685	10,715	1,030
その他の包括利益累計額	976	906	△ 70
純資産	10,661	11,621	960
負債純資産合計	18,541	19,896	1,355

■ 負債	
有利子負債の減少	△ 255 百万円
■ 純資産	
資本金及び資本剰余金の増加	3 百万円
利益剰余金の増加	999 百万円

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

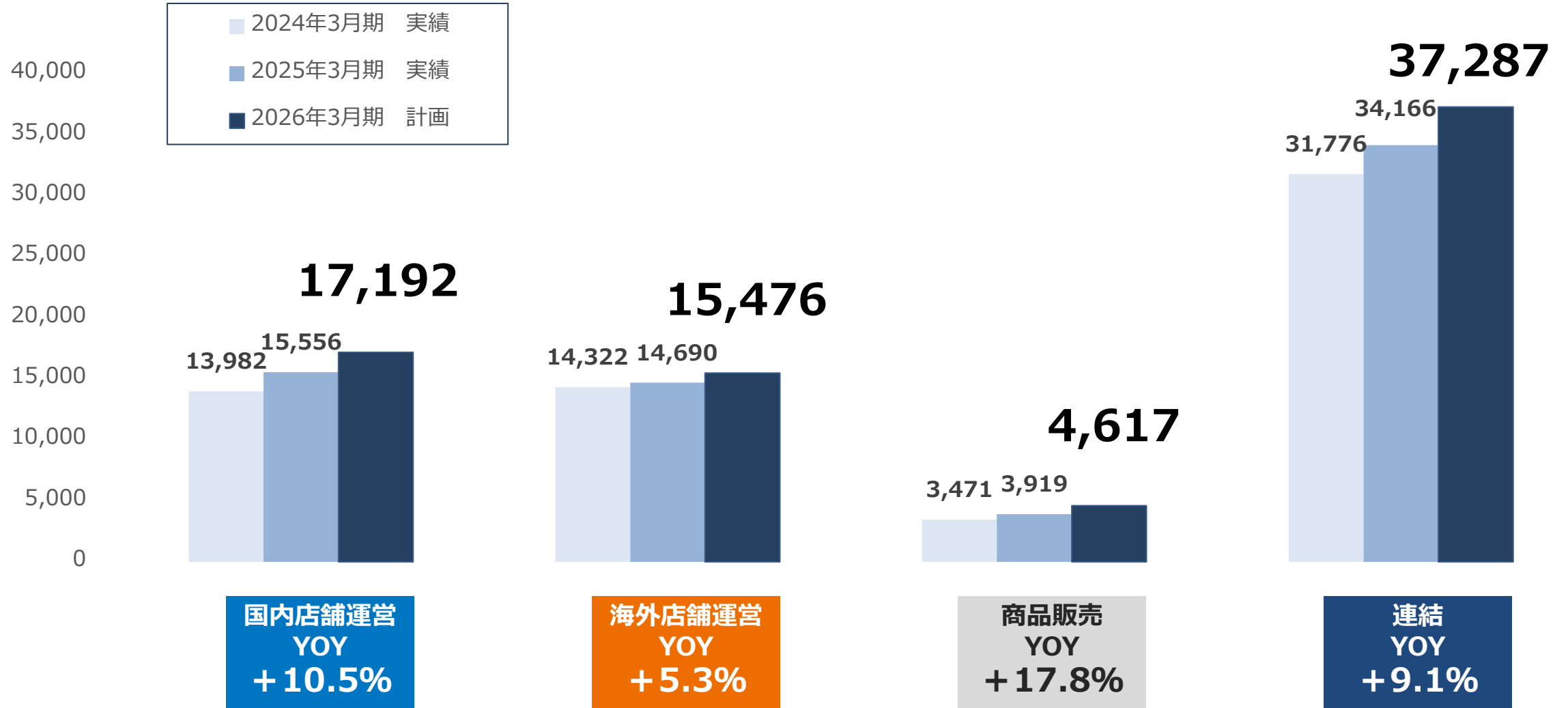
- 各国経済の冷え込みなどを加味し、保守的な既存店推移(既存店前年対比現地通貨ベースで99%前提)
- 年間25店舗出店予定ではあるものの、不採算店舗の閉店も予定。純増9店舗の見込み
- コスト増リスクは予見されるものの、遅延していた新店の出店に加え、新たな戦略的アプローチによる商圏拡大や各種DX施策の推進等により増益の見込み

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

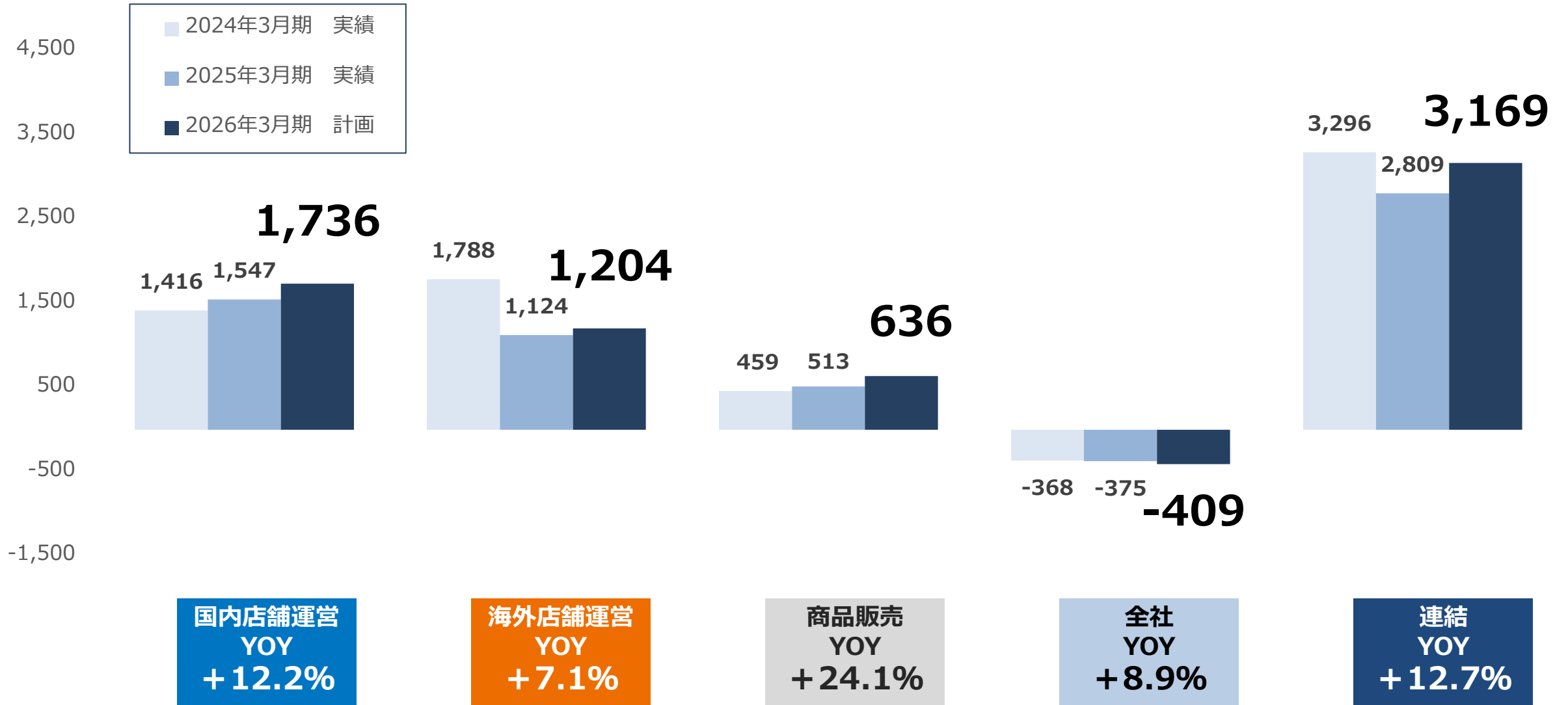
2026年3月期 業績予想（売上高）

単位：百万円



2026年3月期 業績予想（営業利益）

単位：百万円



【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		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

Q3実績			
売上高	26,891	前年実績	78.7%
		予想進捗率	72.1%
営業利益	1,714	前年実績	61.0%
		予想進捗率	54.1%
経常利益	1,917	前年実績	67.5%
		予想進捗率	58.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,573	前年実績	89.5%
		計画進捗率	72.0%

前年実績 34,166

通期予想 37,287

前年実績 2,809

通期予想 3,169

前年実績 2,841

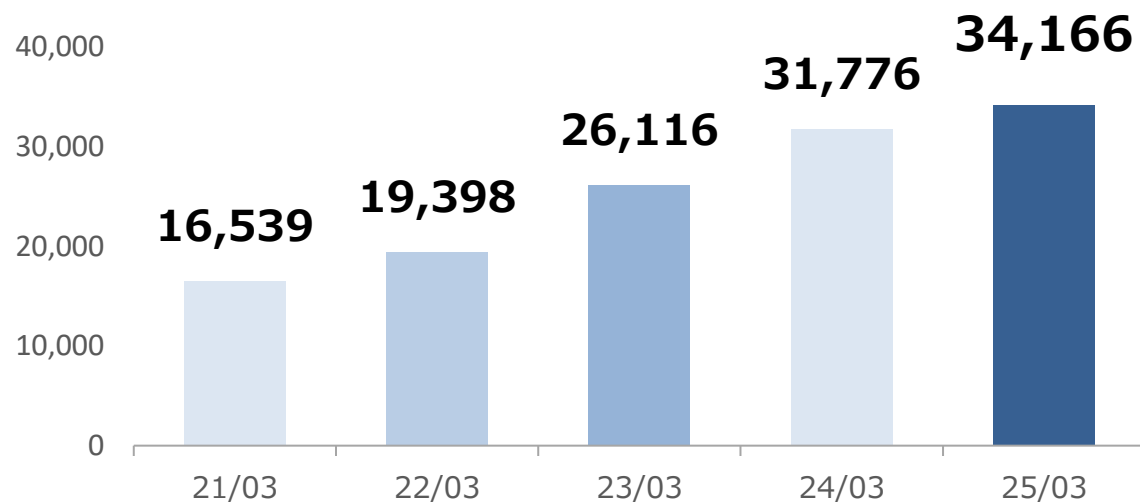
通期予想 3,262

前年実績 1,758

通期予想 2,187

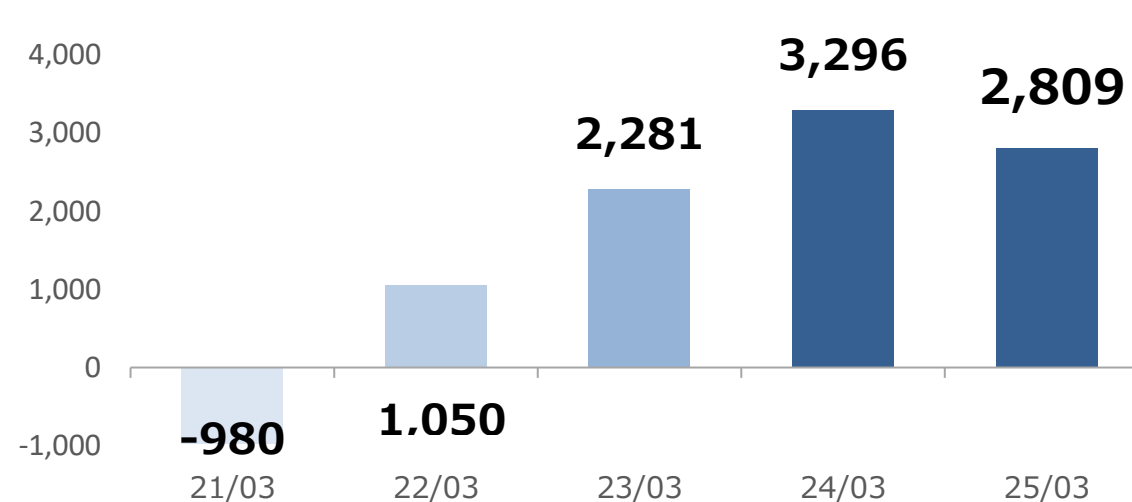
【参考】経営指標（5力年）

売上高

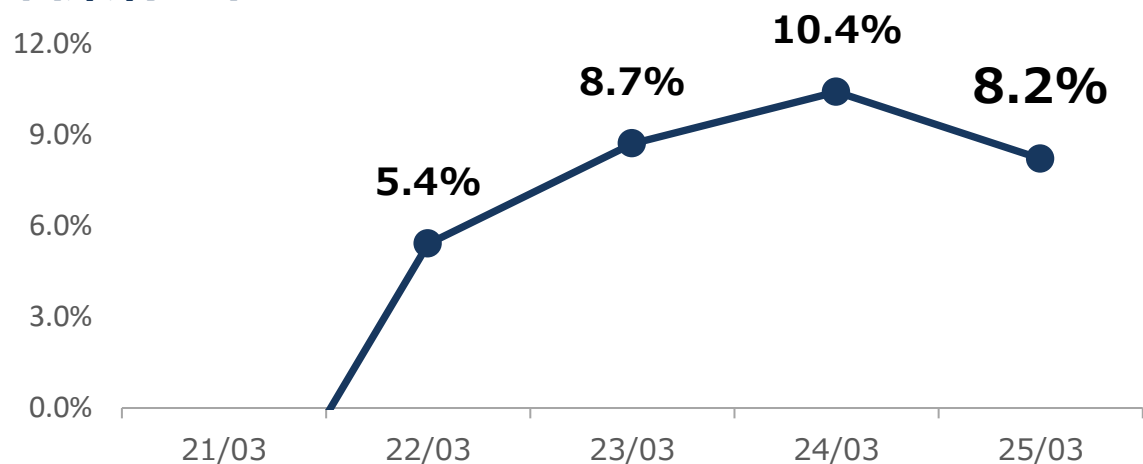


営業利益

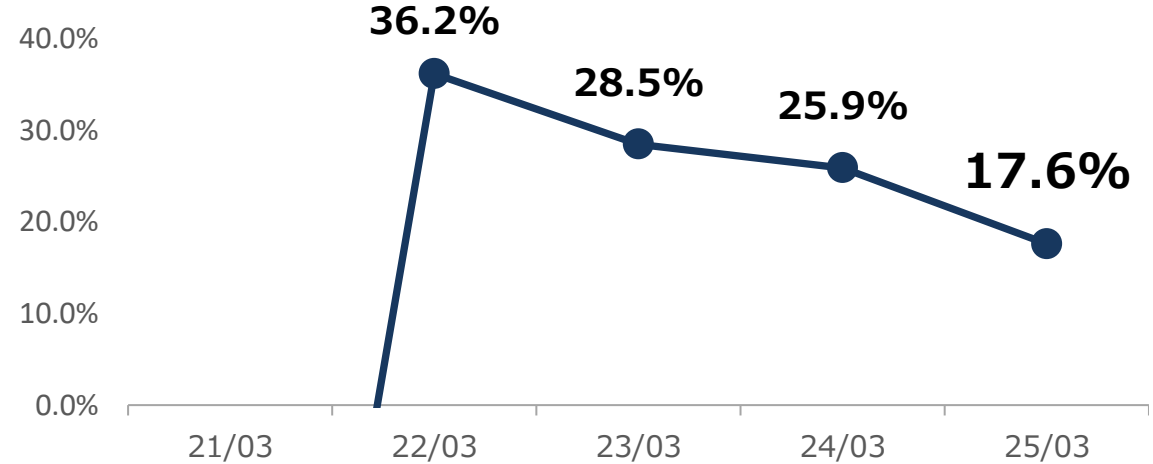
単位：百万円



営業利益率



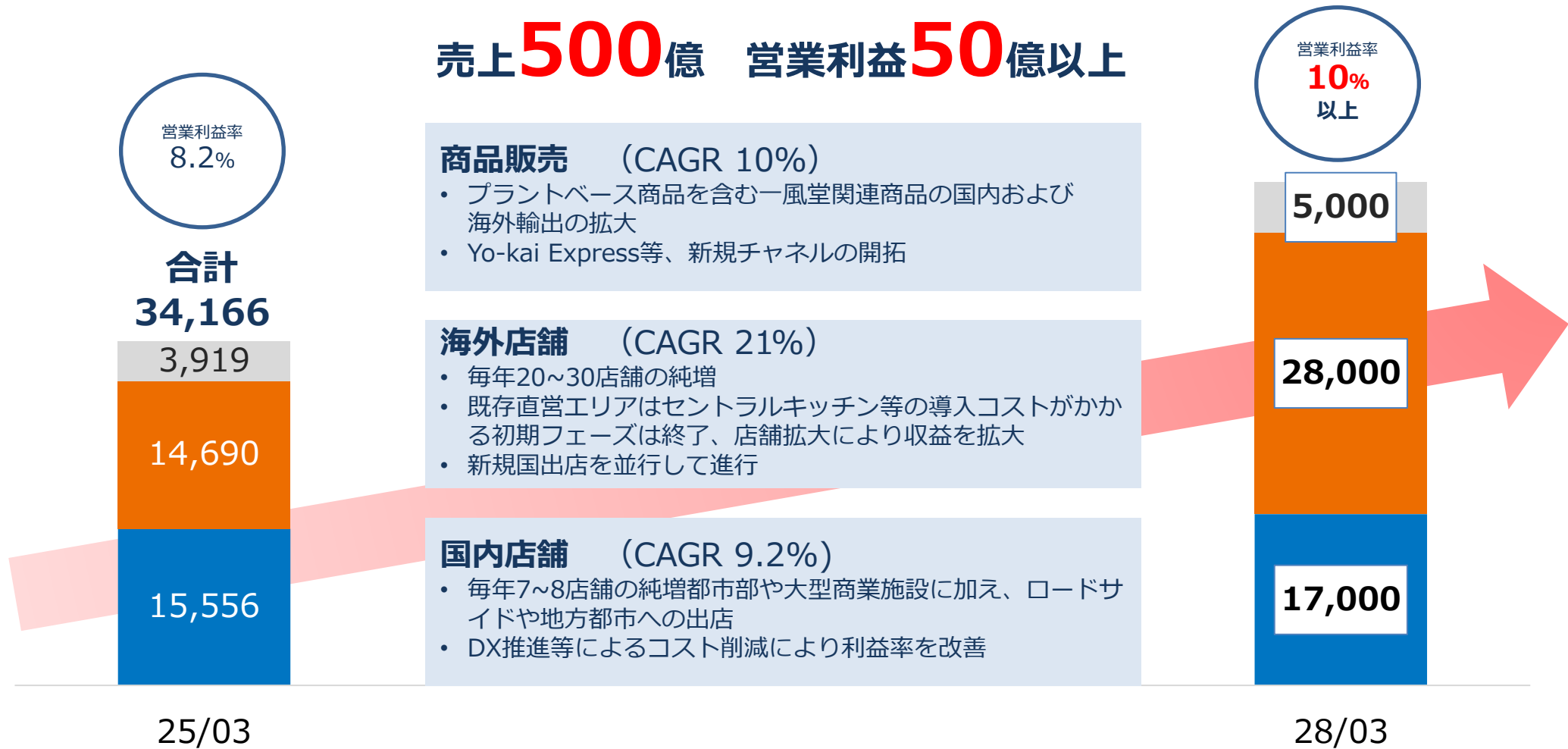
ROE



2028年3月期へのVision

2028年3月期へのVision（変更なし）

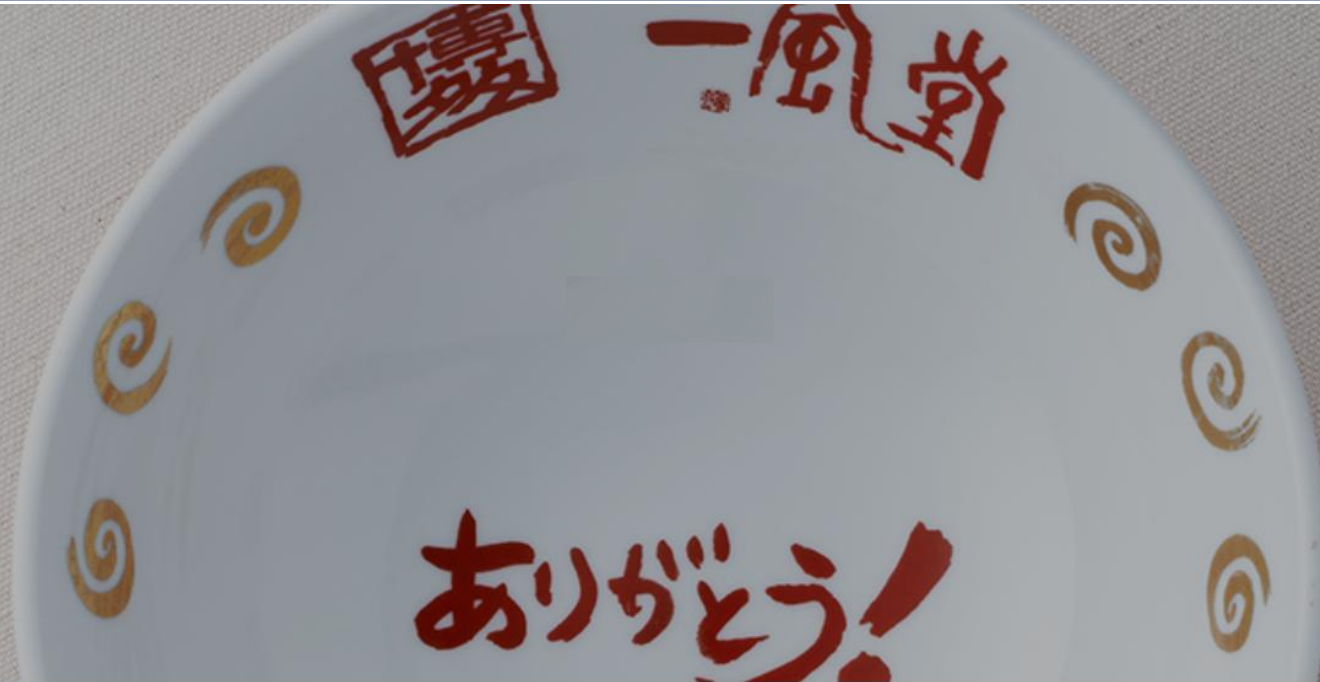
単位：百万円



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 22名（連結 665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12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

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

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



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。

