



Ramen Mania
CHICKEN SHIRO

株式会社 カの源ホールディングス 【証券コード: 3561】

2027年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2026年8月13日



Ramen Mania
CHICKEN AKA

- 1. 2027年3月期 Q1業績報告** P.2～P.22
- 2. 2027年3月期 業績予想** P.23～P.30
- 3. 付属資料** P.31～P.37

1

2027年3月期 Q1業績報告

2027年3月期/Q1 業績ハイライト



単位：百万円

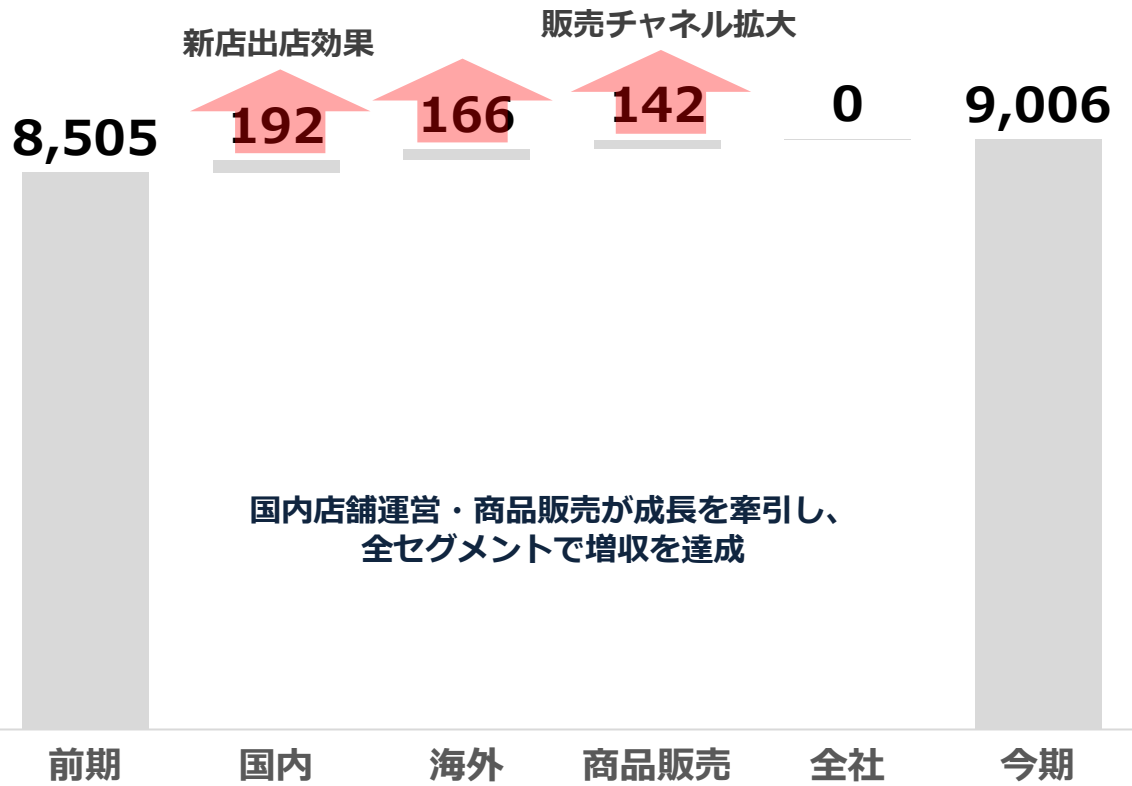
	2027年3月期/Q1		2026年3月期/Q1		YoY	計画比	進捗率
	実績	売上比	実績	売上比			
売上高	9,006	—	8,505	—	+ 5.9%	△ 2.7%	22.4%
売上原価	2,845	31.6%	2,549	30.0%	+ 1.6pt	+ 0.9pt	23.2%
販売費及び一般管理費	5,921	65.7%	5,490	64.5%	+ 1.2pt	+ 0.2pt	23.5%
営業利益	239	2.7%	466	5.5%	△ 48.6%	△ 30.5%	9.2%
当期純利益	185	2.1%	639	7.5%	△ 71.0%	△ 19.9%	10.3%

- ✓ 売上高 9,006百万円（前年比+5.9%）となり、Q1で過去最高を更新。国内店舗運営・商品販売事業が成長を牽引し、海外事業も伸長
- ✓ 営業利益は239百万円（前年比△48.6%）原材料価格・人件費上昇の影響に加え、将来成長に向けた人的資本および海外事業への投資を継続
- ✓ 当期純利益は185百万円（前年比△71.0%）。前期に計上した固定資産譲渡益の反動影響により大幅減益

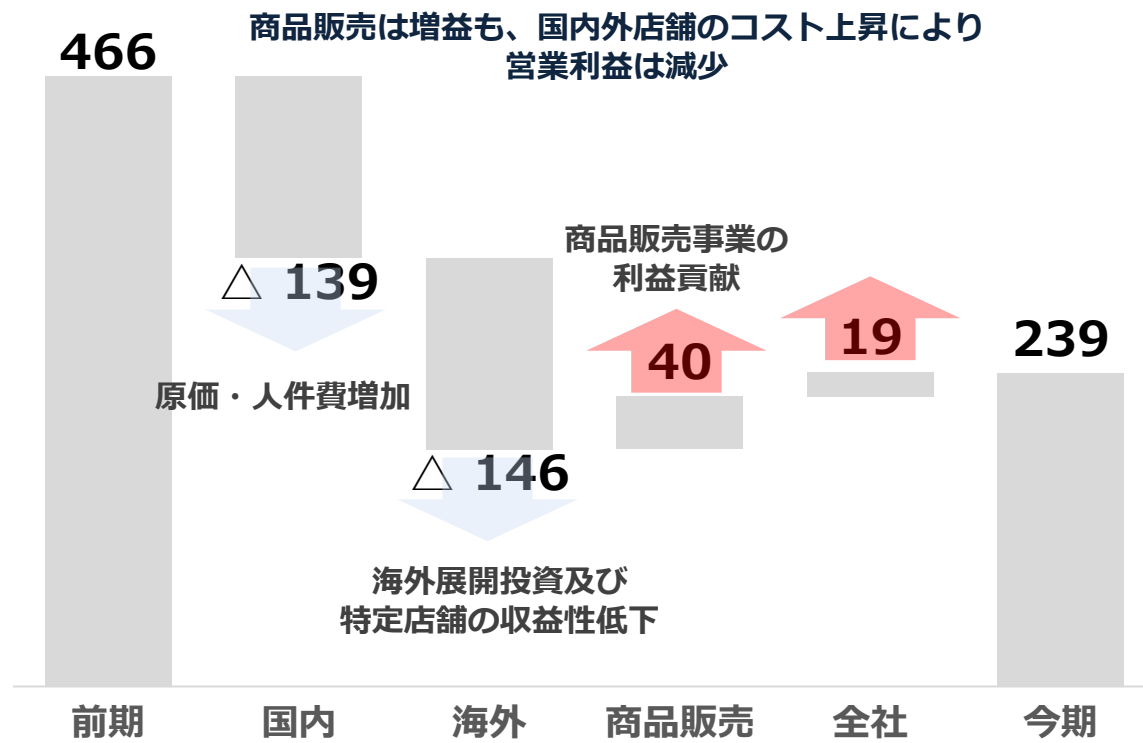
セグメント別売上高及び営業利益（前期比較）

単位：百万円

セグメント別売上高



セグメント別営業利益

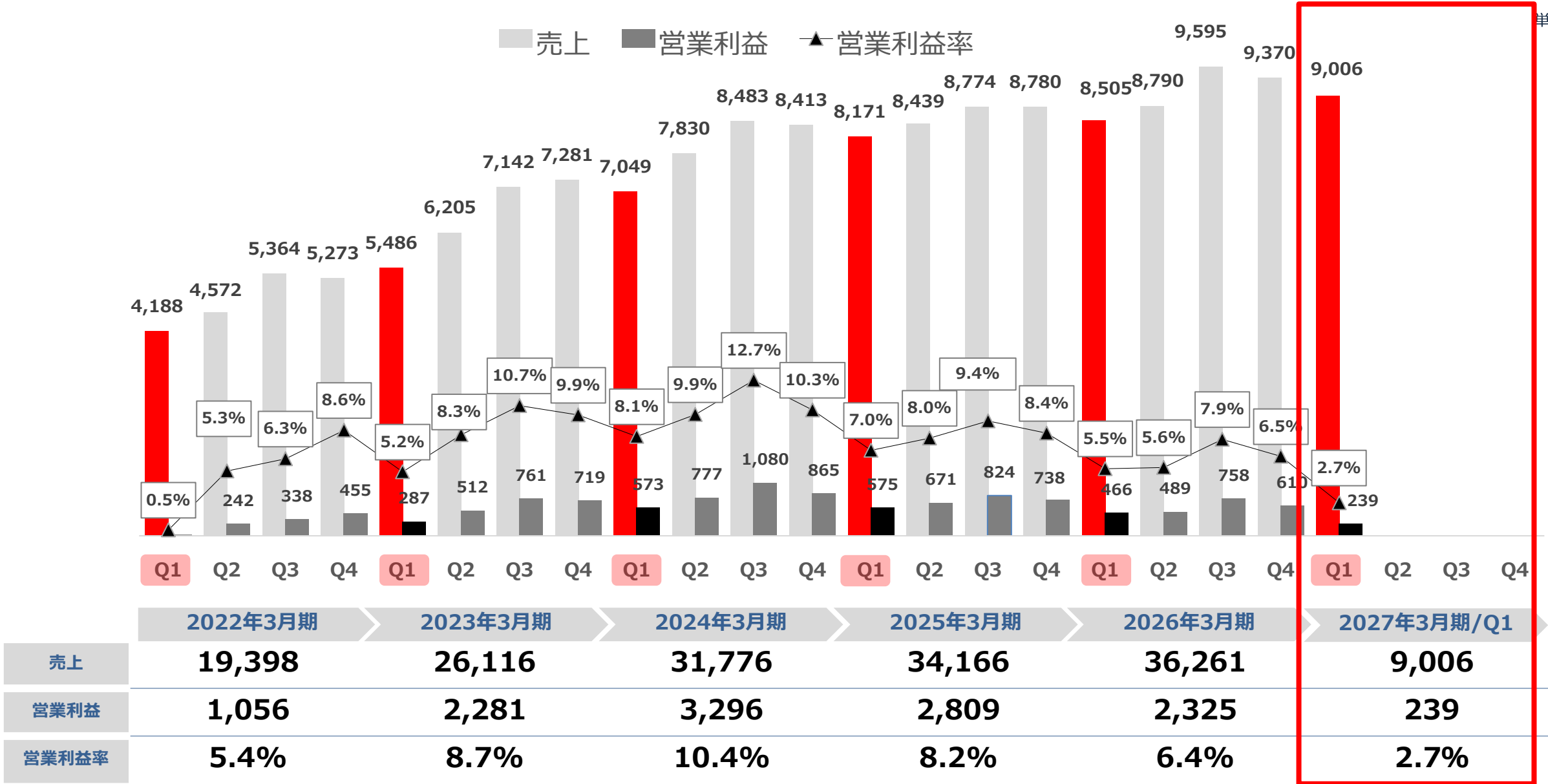


売上成長の継続に加え、国内外店舗の収益性向上と商品販売事業の成長により、中長期的な利益成長を目指す

連結四半期別売上高・営業利益推移



単位：百万円



国内店舗運営事業トピックス (2026年4月～6月)



単位：百万円

	2027年3月期/Q1		2026年3月期/Q1		YoY	計画比	進捗率
	実績	売上比	実績	売上比			
売上高	4,603	—	4,411	—	+ 4.4%	△ 5.3%	22.1%
売上原価	1,512	32.8%	1,388	31.5%	+ 1.3pt	+ 0.5pt	23.0%
販売費及び一般管理費	2,905	63.1%	2,697	61.1%	+ 2.0pt	+ 1.8pt	23.3%
営業利益	186	4.0%	326	7.4%	△ 42.9%	△ 39.3%	10.4%

売上	売上高は4,603百万円（前年比+4.4%）となり、出店効果を背景にQ1として過去最高を更新 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1Qで18.8%(社内推計) 8月12日より一部商品の価格改定を実施する一方、主力商品の価格は据え置き、顧客価値の向上に取り組む また、創業祭に向けた各種施策や商品リニューアルを順次展開予定するなど、下期に向けた既存店売上強化施策を推進
店舗数	6店舗出店、1店舗閉店（純増5店舗）
営業利益	原材料価格や人件費の上昇を受け、営業利益は186百万円（前年比△42.9%）、営業利益率は4.0%。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

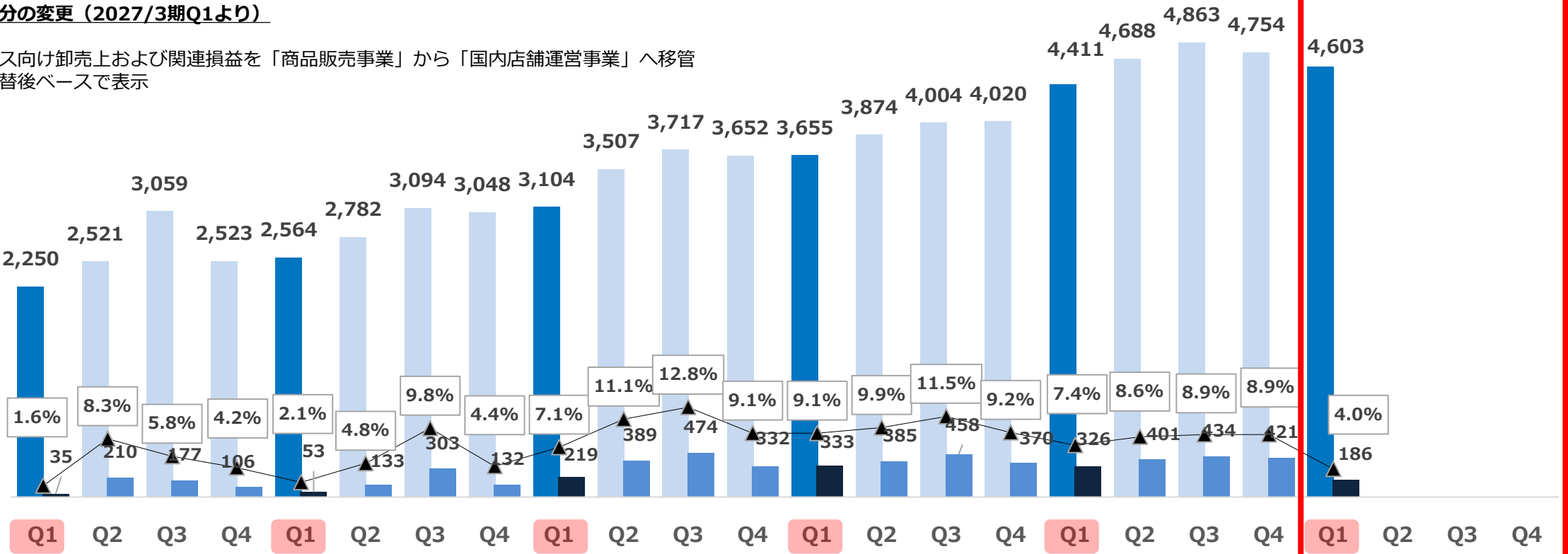


単位：百万円

売上 営業利益 ▲ 営業利益率

セグメント区分の変更（2027/3期Q1より）

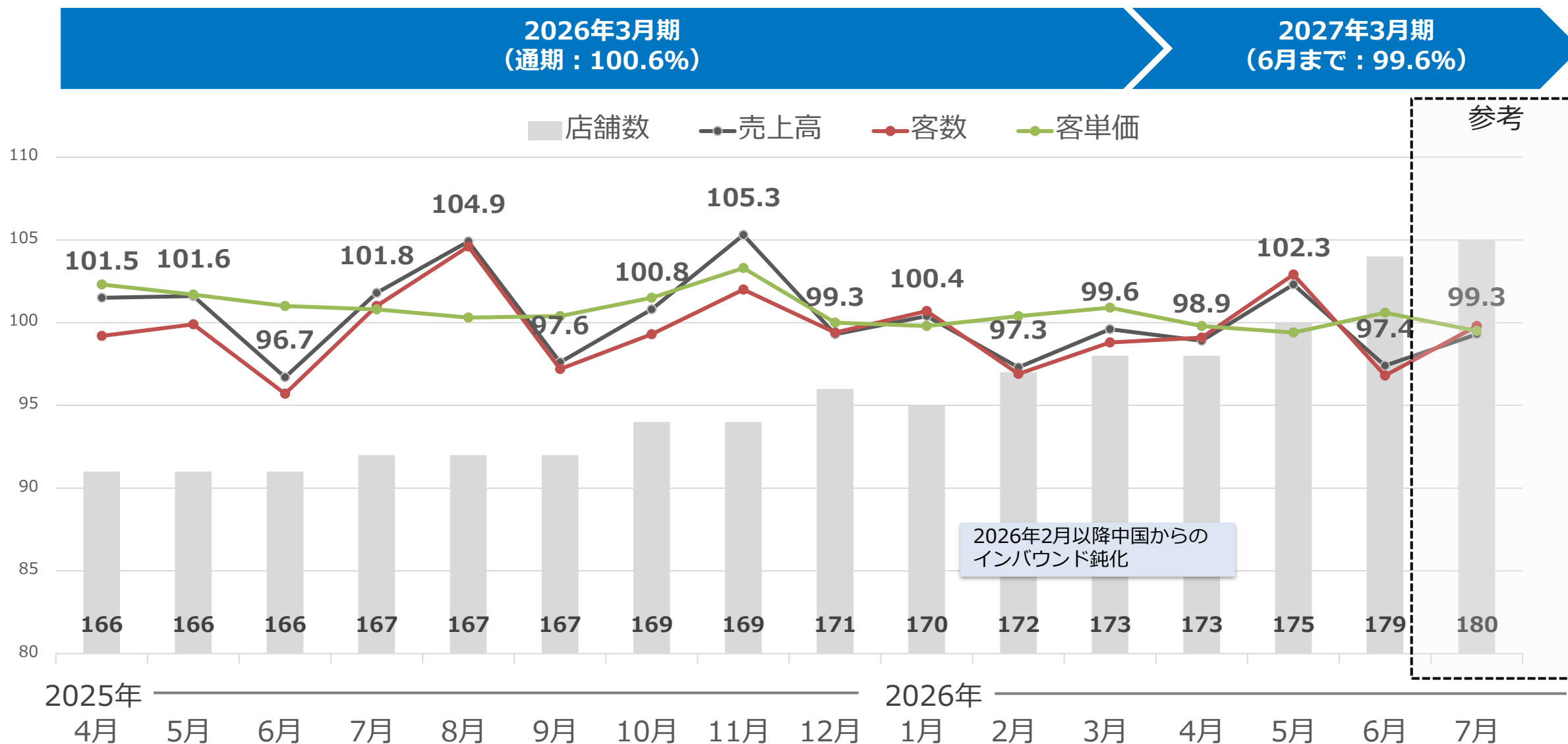
国内ライセンス向け卸売上および関連損益を「商品販売事業」から「国内店舗運営事業」へ移管
前年同期も組替後ベースで表示



	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	2027年3月期/Q1
売上	10,353	11,489	13,982	15,556	17,417	4,603
営業利益	530	623	1,416	1,547	1,447	186
営業利益率	5.1%	5.4%	10.1%	10.0%	8.3%	4.0%

国内既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年4月～2026年6月)

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

シーズン商品・限定メニュー順次展開



太つけ麺

■ 食を通じた次世代育成と地域貢献活動

こども食堂や高校との教育プログラムを通じ次世代育成と地域共創を推進



こども食堂（長崎県）



柳川高校との実践型教育プログラム

■ ドミナント強化とチャネル拡大を推進

名島亭、福岡県内に2店舗出店



名島亭 リリアステージ店



名島亭 筑紫野店

■ 新規出店によるエリア拡大



一風堂 流山おおたかの森S.C.店
（千葉県）



一風堂 沖縄国際通り店
（沖縄県）



一風堂 イオン八王子滝山店
（東京都）



一風堂 MIREO仙台六丁の目店
（宮城県）

海外店舗運営事業トピックス (2026年1月～3月)



単位：百万円

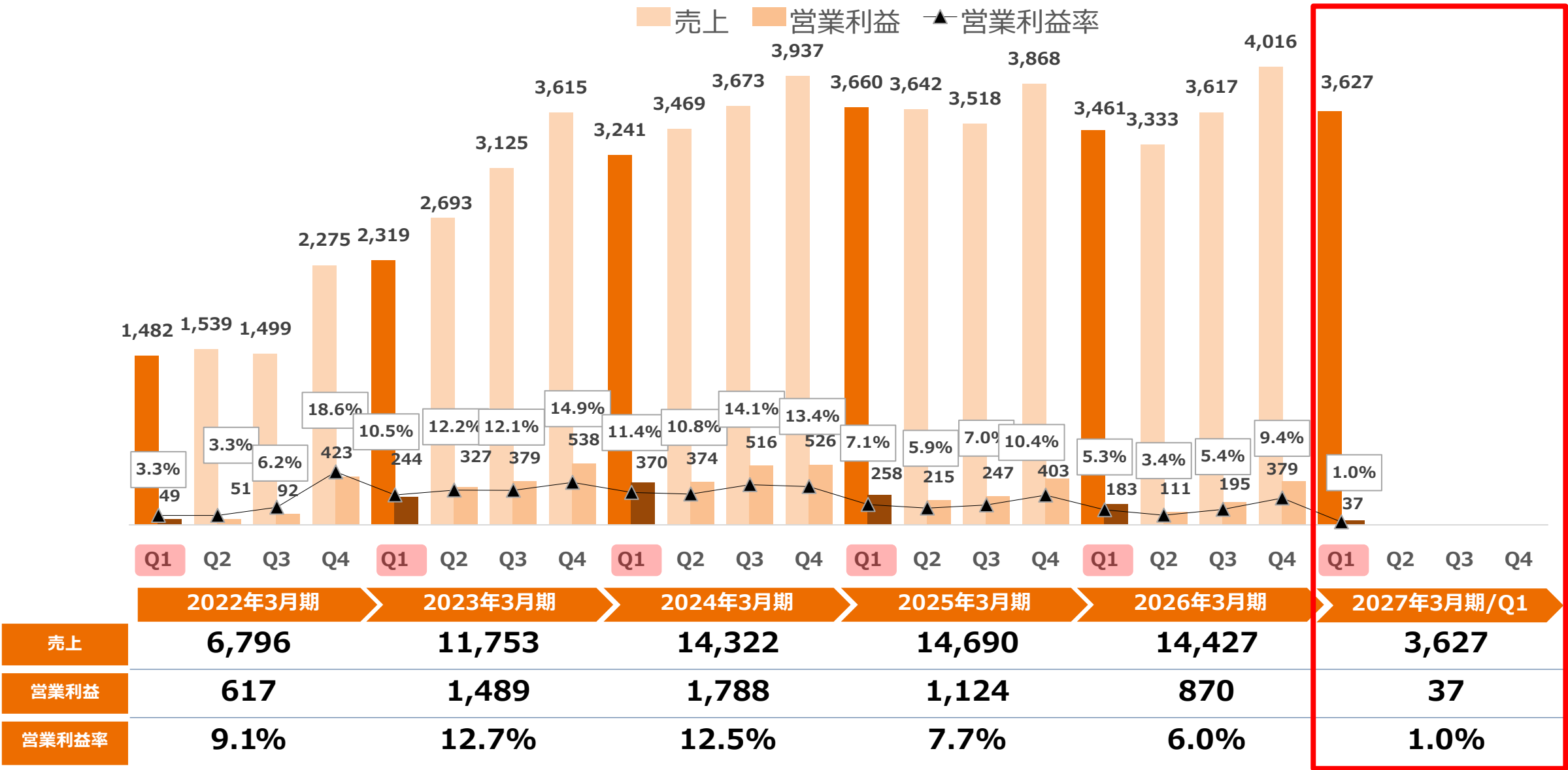
	2027年3月期/Q1		2026年3月期/Q1		YoY	計画比	進捗率
	実績	売上比	実績	売上比			
売上高	3,627	—	3,461	—	+ 4.8%	△ 0.7%	23.4%
売上原価	929	25.6%	831	24.0%	+ 1.6pt	+ 1.1pt	25.2%
販売費及び一般管理費	2,660	73.3%	2,446	70.7%	+ 2.6pt	△ 0.0pt	24.3%

営業利益	37	1.0%	183	5.3%	△ 79.6%	△ 51.0%	4.3%
売上	売上高は3,627百万円（前年比+4.8%）と増収を確保						
為替	全直営店の為替による前年比影響は+ 5.7pt						
店舗数	2店舗出店、1店舗閉店（純増1店舗）不採算店舗の戦略的整理を継続中 6月に米国中西部の成長市場であるベントンビルへ出店し、新商圈を開拓 アジアではハラル業態「Ramen Mania」を展開するなど、市場ごとの顧客ニーズに即した成長戦略を推進						
営業利益	営業利益は37百万円（前年比△ 79.6%）世界的なコスト上昇や異常気象・人流変化の影響により減益 為替影響を除く既存店売上は前年並みで推移する一方、一部エリアでは商圈環境の変化が顕在化している 価格改定・メニュー改定・人員配置の見直しに加え、物販事業の拡大を進め、収益基盤の強化を推進						

海外店舗運営事業 四半期別売上高・営業利益推移



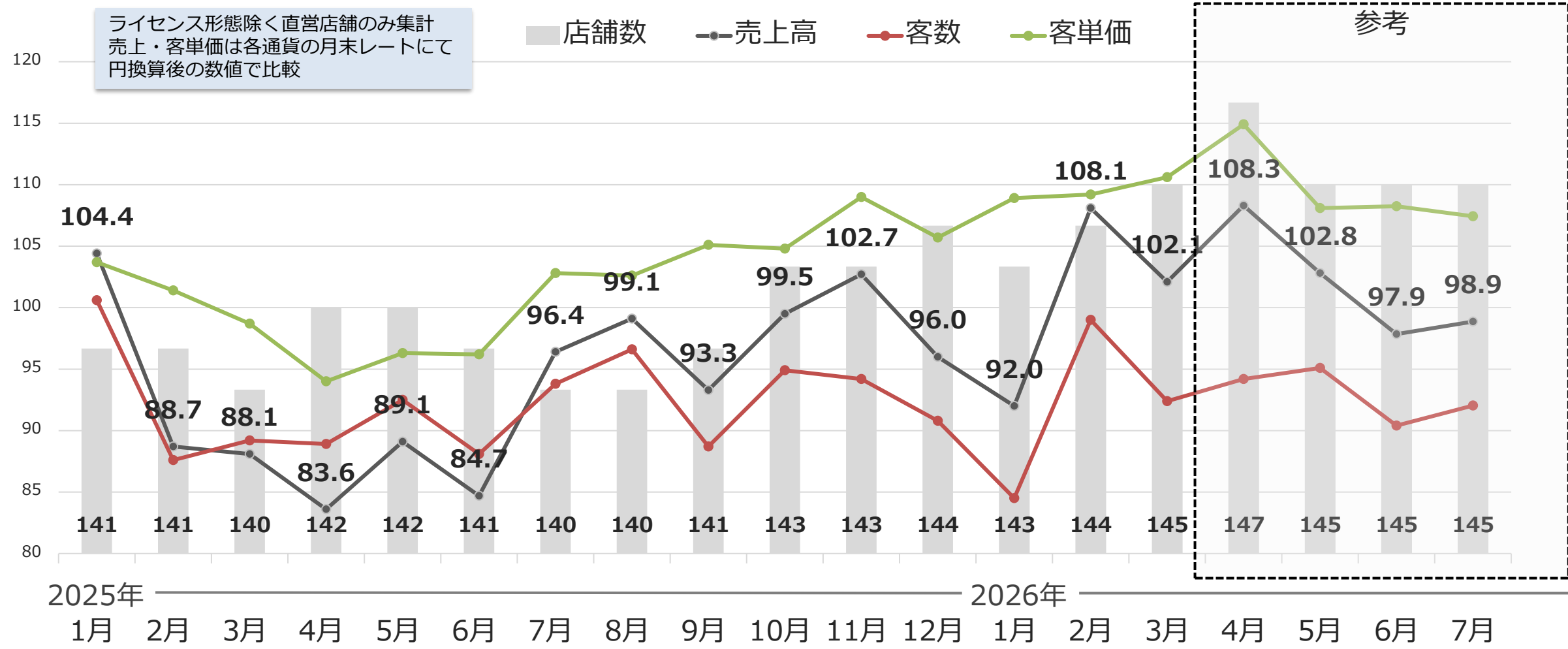
単位：百万円



海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年1月～2026年3月)

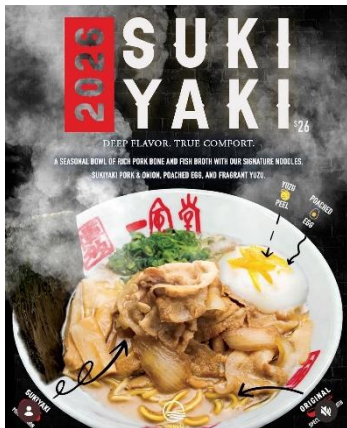


単位：売上高/客数-%、店舗数-店



■ 地域密着型マーケティングによるブランド浸透

地域特性に応じた商品・サービス展開と体験型施策を通じて、海外市場におけるブランド価値向上と顧客基盤の拡大を推進



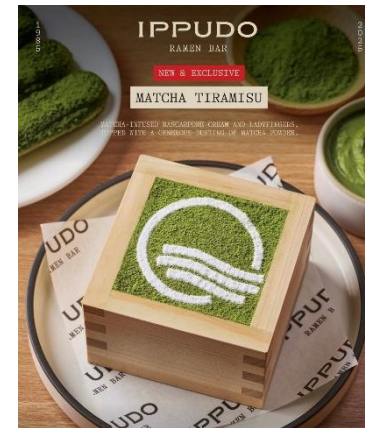
Ippudo New York



Ippudo Barcelona



Ippudo Australia



Ippudo Philippines



Ippudo Singapore

■ 新規出店によるエリア拡大



IPPUDO THAILAND
Marketplace Thonglor 店



Ramen NeO THAILAND
Samyan Mitrtown 店



商品販売事業トピックス (2026年4月～6月)



単位：百万円

	2027年3月期/Q1		2026年3月期/Q1				
	実績	売上比	実績	売上比	YoY	計画比	進捗率
売上高	776	—	633	—	+22.6%	+4.2%	20.8%
売上原価	404	52.1%	329	52.1%	+0.0pt	+1.8pt	20.1%
販売費及び一般管理費	270	34.9%	242	38.4%	△3.5pt	+1.2pt	23.0%
営業利益	100	13.0%	60	9.5%	+66.9%	△0.8%	18.5%

売上	売上高は776百万円（前年比+22.6%）となり、全セグメントの中で最も高い成長率を記録 ECサイト・一風堂関連商品のB2B営業強化に加え、メキシコをはじめとする新市場での販路開拓を推進し、 売上成長を牽引
営業利益	営業利益は100百万円（前年比+66.9%）、営業利益率は13.0%となり、高い収益性を維持 コンビニ・食品メーカーとのコラボによる認知度向上と、海外向けプラントベース商品の展開が成長ドライバー となり、売上・利益ともに過去最高水準を更新し、収益成長を牽引

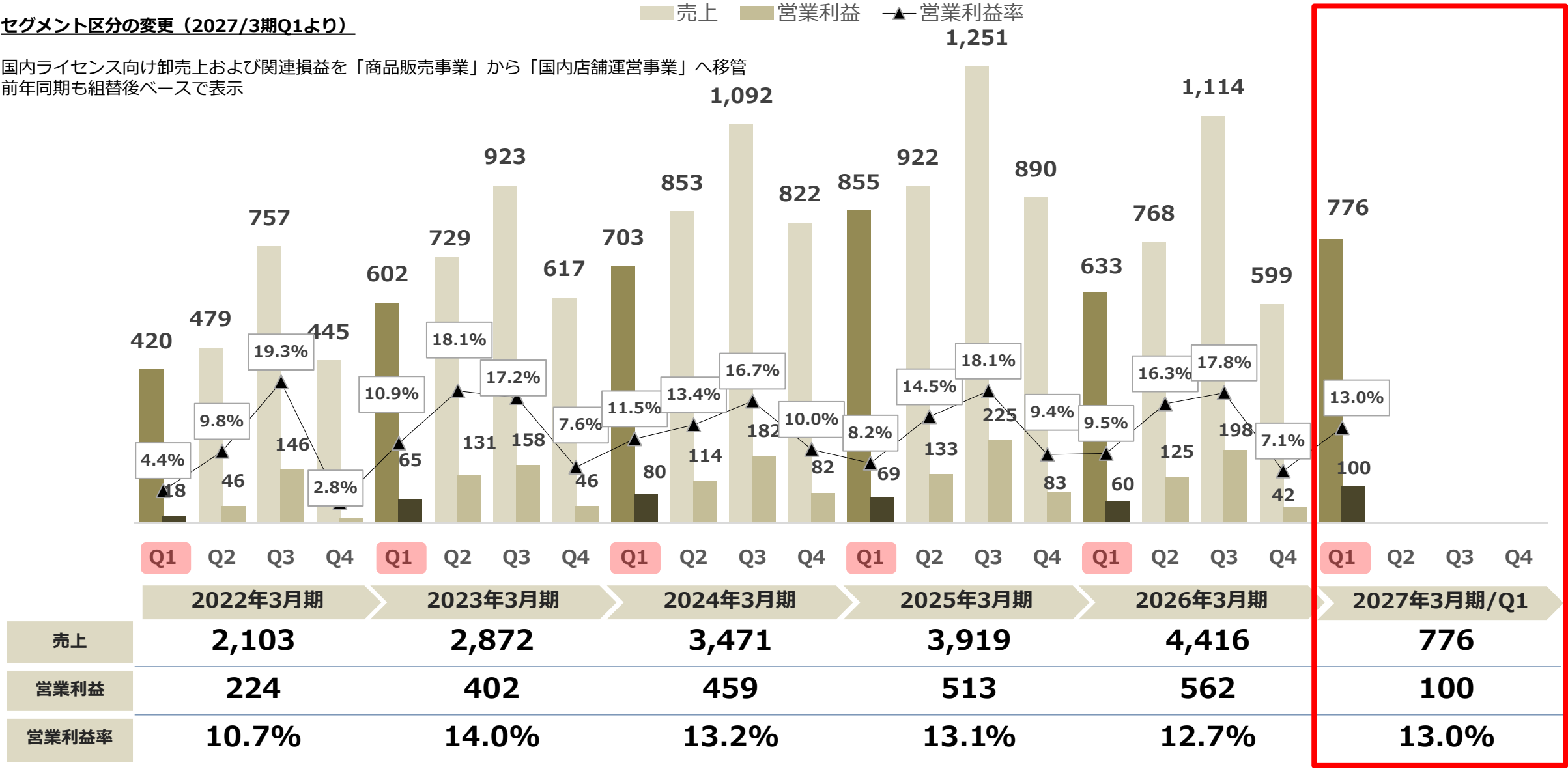
商品販売事業 四半期別売上高・営業利益推移



単位：百万円

セグメント区分の変更（2027/3期Q1より）

国内ライセンス向け卸売上および関連損益を「商品販売事業」から「国内店舗運営事業」へ移管
前年同期も組替後ベースで表示



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>

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



■ 食品資源のアップサイクルによる新たな価値創出

麺由来の原料を活用したクラフト酒の開発・販売を通じて、食品資源の有効活用を推進



■ コラボ商品による認知度向上、新規顧客の取り込み

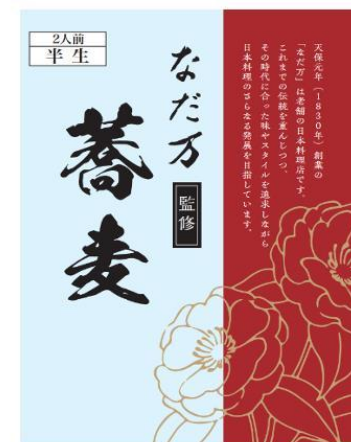
定期的にコンビニエンスストア・食品メーカーとのコラボ商品を販売



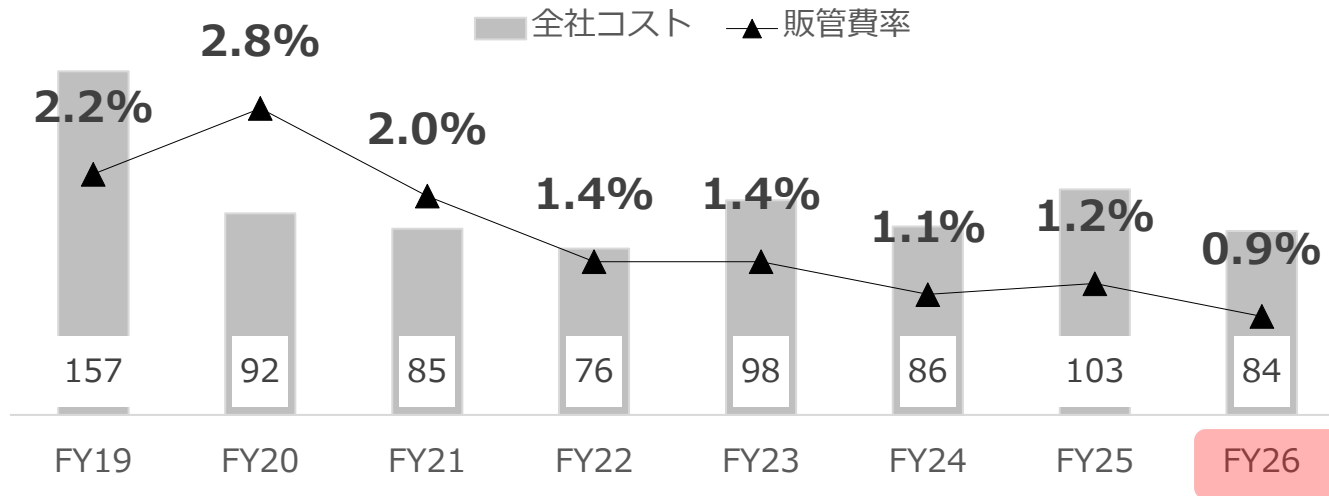
THE RAMENCLUB × 一風堂



博多一風堂監修 冷やし赤丸とんこつまぜそば



なだ万 × 一風堂



次の成長を支える人的資本・DX投資

連結売上高に対する販管費率0.9%と低位で推移
 販管費率を抑制しながら人的資本投資およびDX投資を推進し、
 中長期的な収益力向上を目指す
 ※販管費率 = 全社コスト ÷ 連結売上高



グローバル人材育成プログラムGlobal Leadership Conferenceを
 年1回開催。AI翻訳を活用し、言語の違いによる理解差を抑制



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

Global **16**ヶ国・地域 Total **323**店舗

(前期末からの増減 + 6 店舗)

	直営	ライセンス	合計
国内	151	27	178
海外	75	70	145
合計	226	97	323

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) (178)

一風堂	146店
RAMEN EXPRESS	8店
因幡うどん	9店
その他ブランド	15店
国内店舗運営事業 計	178店
<うちライセンス>	27店

北米 (11)

アメリカ	11店
------	-----

アジア (108)

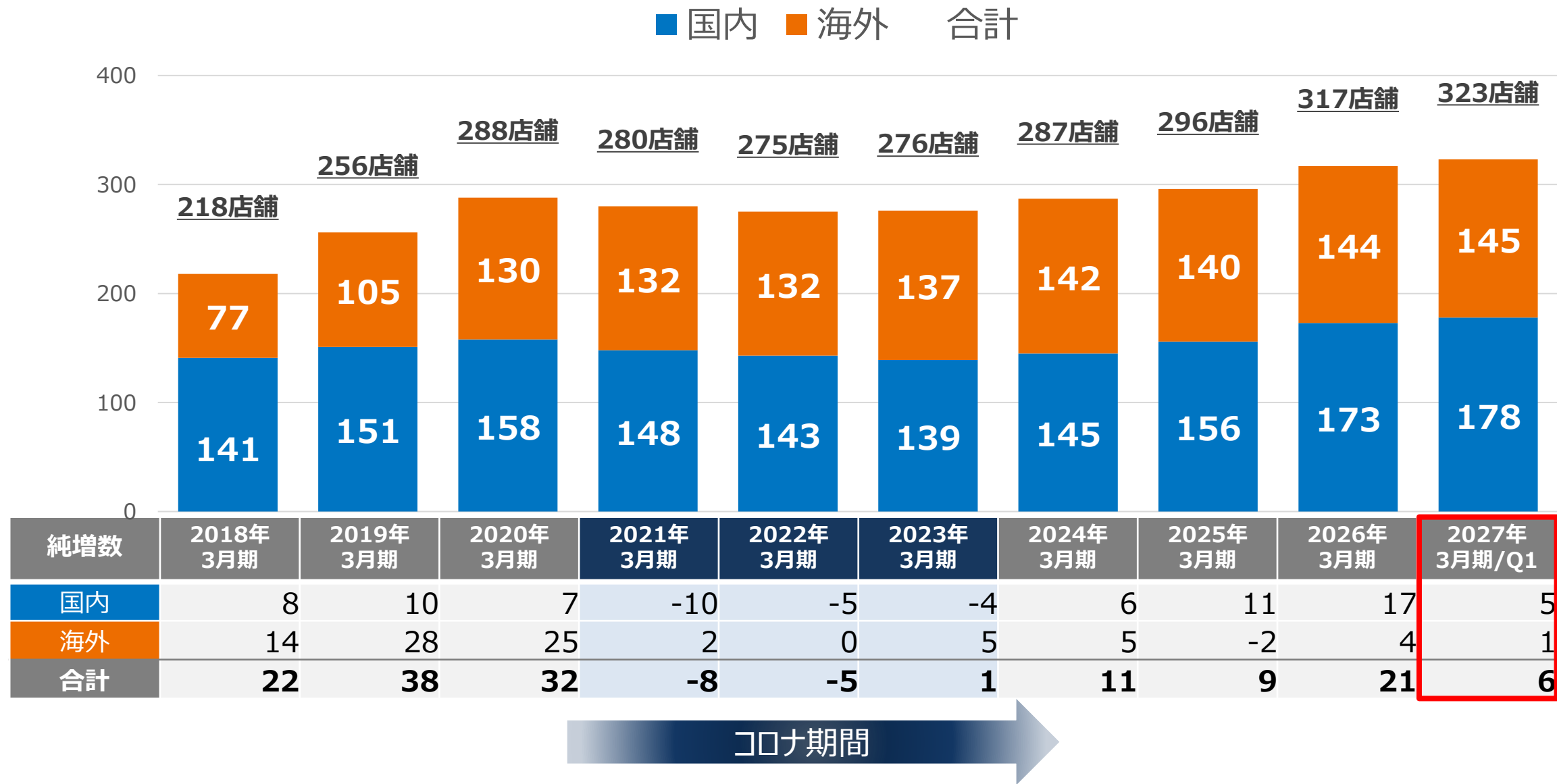
シンガポール	16店
マレーシア <ライセンス>	11店
タイ <ライセンス>	26店
フィリピン <ライセンス>	12店
インドネシア	8店
中国・香港 <ライセンス>	11店
台湾	19店
ミャンマー <ライセンス>	1店
ベトナム <ライセンス>	4店

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6月末、海外 : 2026年3月末現在)

期末店舗数推移



連結貸借対照表

自己資本比率は62.2%。健全な財務基盤を維持

単位：百万円

	2026年 3月末	2026年 6月末	GAP
流動資産	10,487	9,703	△ 784
うち現金及び預金	7,588	6,913	△ 675
有形固定資産	6,111	6,200	88
無形固定資産	119	110	△ 9
投資その他の資産	3,352	3,329	△ 23
固定資産	9,584	9,639	55
資産合計	20,071	19,342	△ 728

	2026年 3月末	2026年 6月末	GAP
流動負債合計	5,361	4,722	△ 639
固定負債合計	2,597	2,590	△ 7
うち長期借入金	1,913	1,978	65
負債合計	7,958	7,313	△ 645
株主資本	10,970	10,853	△ 117
その他の包括利益累計額	1,142	1,176	34
純資産	12,112	12,029	△ 83
負債純資産合計	20,071	19,342	△ 728

■資産

現金及び預金の減少	△ 675 百万円
繰延税金資産	△ 52 百万円

■負債

有利子負債の増加	25 百万円
----------	--------

■純資産

利益剰余金の減少	△ 117 百万円
----------	-----------

※自己資本比率62.2%（2026年3月末60.3%）

配当方針

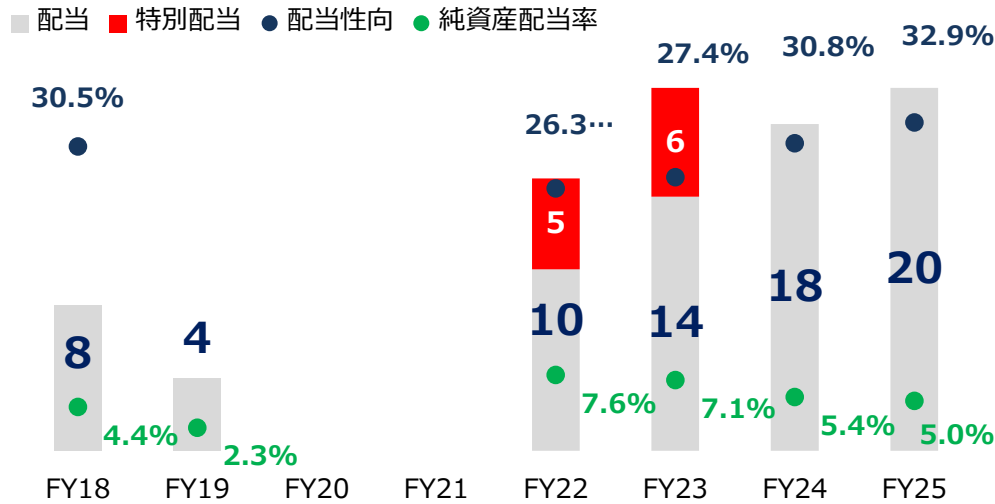
中期的に配当性向20%以上を目安に安定的な還元を継続

配当予想

2027年3月期は普通配当22円＋特別配当2円＝年間24円を予想
5期連続増配を計画

	中間	期末	年間
2026年3月期 実績	10円00銭	10円00銭	20円00銭
2027年3月期 予想	12円00銭	12円00銭	24円00銭

配当の推移



株主優待制度（参考）



2026年3月末日基準より、店舗利用の株主優待を紙タイプからカードタイプへ刷新
複数枚の優待券を1枚のカードに集約し携帯性を向上するとともに、利用単位を1,000円単位から10円単位へ変更することで利便性を大幅に改善
あわせて、ペーパーレス化による環境負荷低減にも取り組む

保有期間・保有株式数に応じて以下内容を**年2回贈呈**

保有株式数	保有期間	
	1年未満の株主様	※1年以上の継続保有株主様
100株以上 500株未満	電子チケット 2,000円分（年間4,000円分）	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 4,000円分（年間8,000円分）
500株以上 1,000株未満	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 8,000円分（年間16,000円分）	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 10,000円分（年間20,000円分）
1,000株以上 3,000株未満	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 10,000円分（年間20,000円分）	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 15,000円分（年間30,000円分）
3,000株以上	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 15,000円分（年間30,000円分）	電子チケットまたはECサイトクーポンまたは寄付 20,000円分（年間40,000円分）



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111.5%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

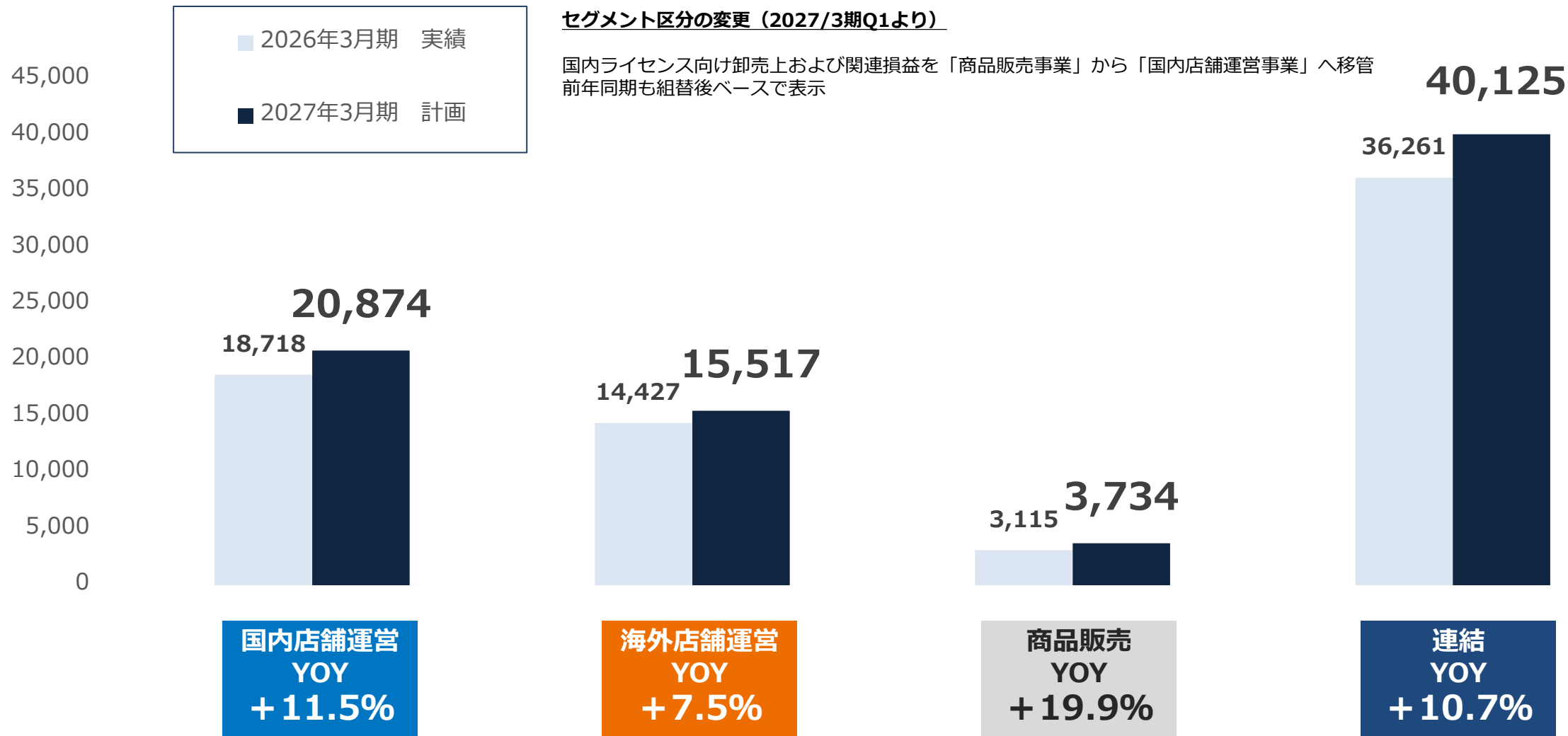
- 既存店の収支改善を見込み、売上の約80%を占める主要エリアでは、既存店売上高が前年対比で現地通貨ベース100.4%で推移する想定
- 年間16店舗出店予定ではあるものの、不採算店舗の閉店も予定。純増3店舗の見込み
- コスト増リスクは予見されるものの、遅延していた新店の出店に加え、新たな戦略的アプローチによる商圏拡大や各種DX施策の推進等により増益の見込み

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

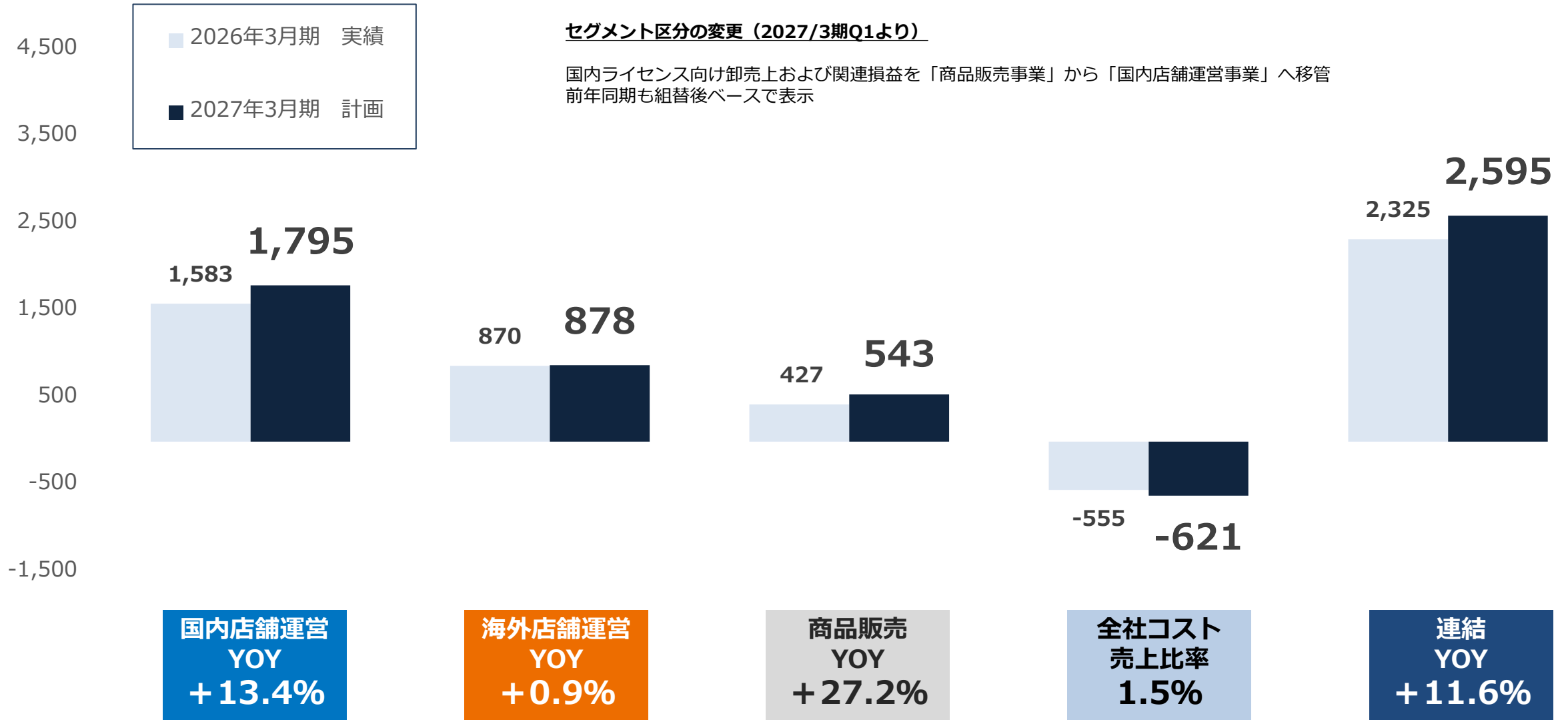
2027年3月期 業績予想（売上高）

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

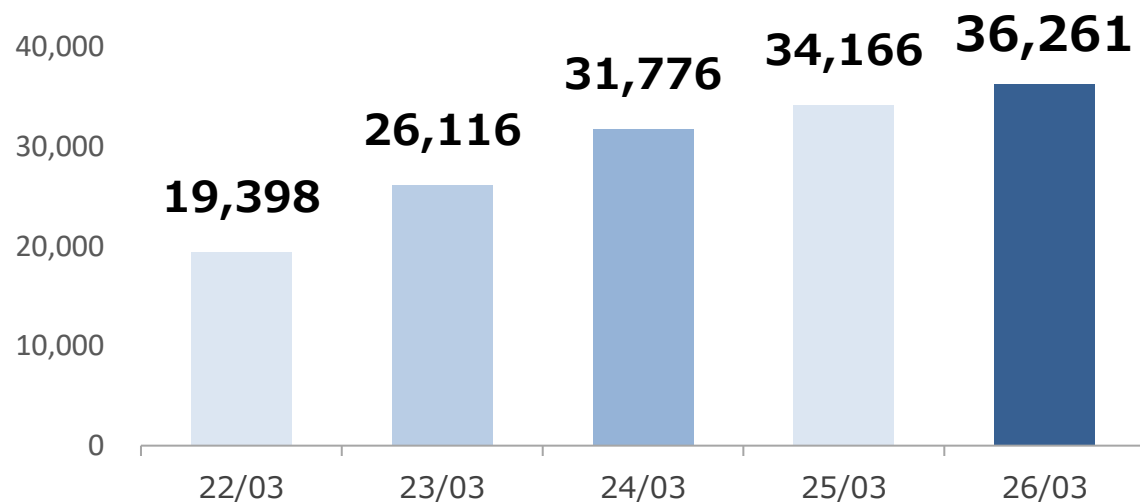
USドルは10円・20円のレンジで推移、その他通貨はUSドルの変動率を各通貨に連動させ試算
(期中、全通貨が同レートで推移した場合)

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

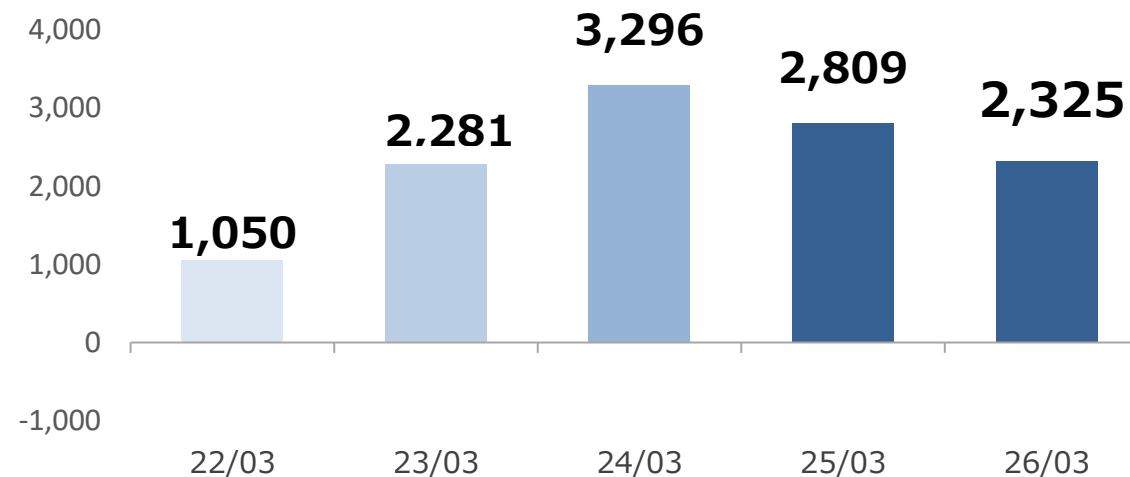
【参考】経営指標（5力年）

売上高

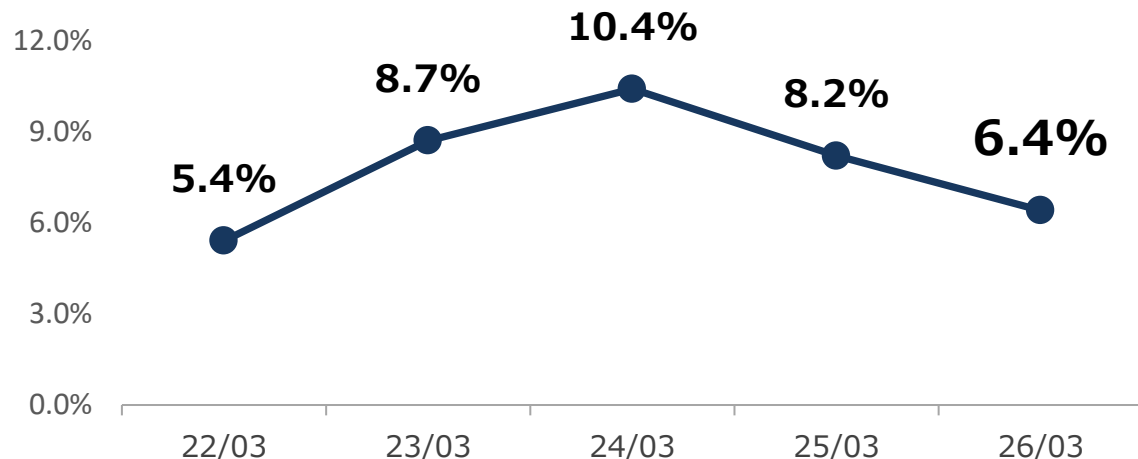


営業利益

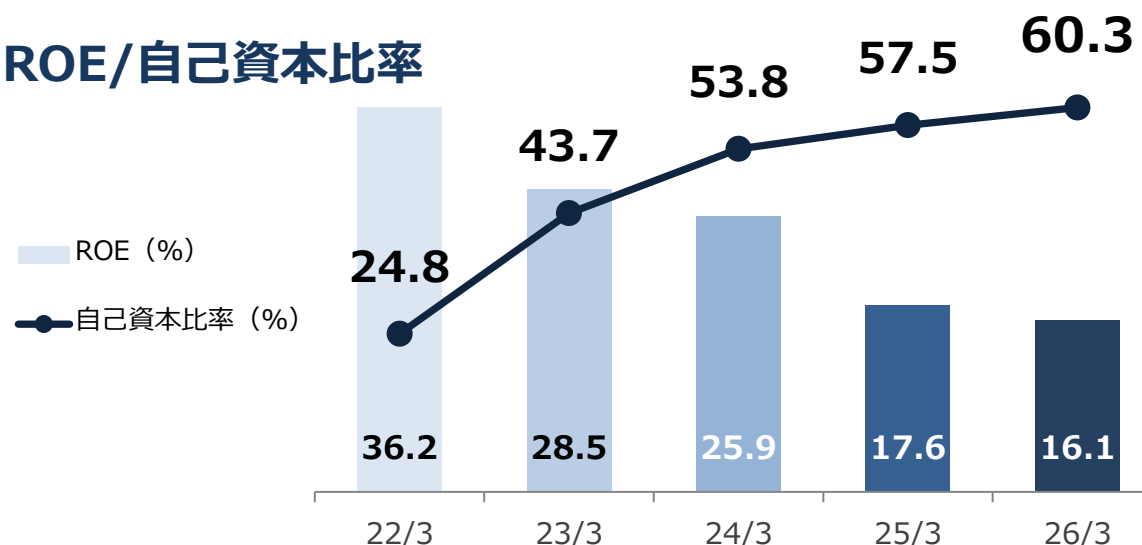
単位：百万円



営業利益率



ROE/自己資本比率



当社グループは、創業から41年目、20年近い海外展開でも
主要拠点の投資額を大きく上回るキャッシュフローを確保し、健全な財務基盤を築いてまいりました
足元は世界的なインフレと人流変化により海外の収益性が低下していますが、これは需要を失ったのではなく、次の成長に向けてモデルを作り替える局面です
2023年5月に掲げた数値目標は、事業環境の大幅な変化を踏まえいったん据え直し、
各市場に適したモデルへの転換を織り込んだ新たな中期計画を2027年3月期中に改めて開示いたします

各市場に適した事業モデルへの転換

欧米 モデル転換と物販の柱化

大規模店舗・大都市型から、景況感の影響を受けにくい小型で資本効率の高い店舗へ。人材不足などに対応する自動化・DX化、地方中核都市へ展開を拡大。物販を店舗運営に次ぐ第二の柱に育成（米国ベントンビルなどで新モデルを実証）

アジア 確立モデル展開と新業態育成

確立したIPPUDO事業モデルを軸に着実に出店・展開。ハラル新業態の「Ramen Mania」や低価格業態「Ramen Neo」などを磨き込み、スピード感あるフランチャイズ展開を視野に規模拡大を検討。経営人材の現地化含めて、より顧客・市場に近い店舗運営を目指す

国内 定着モデルの深耕

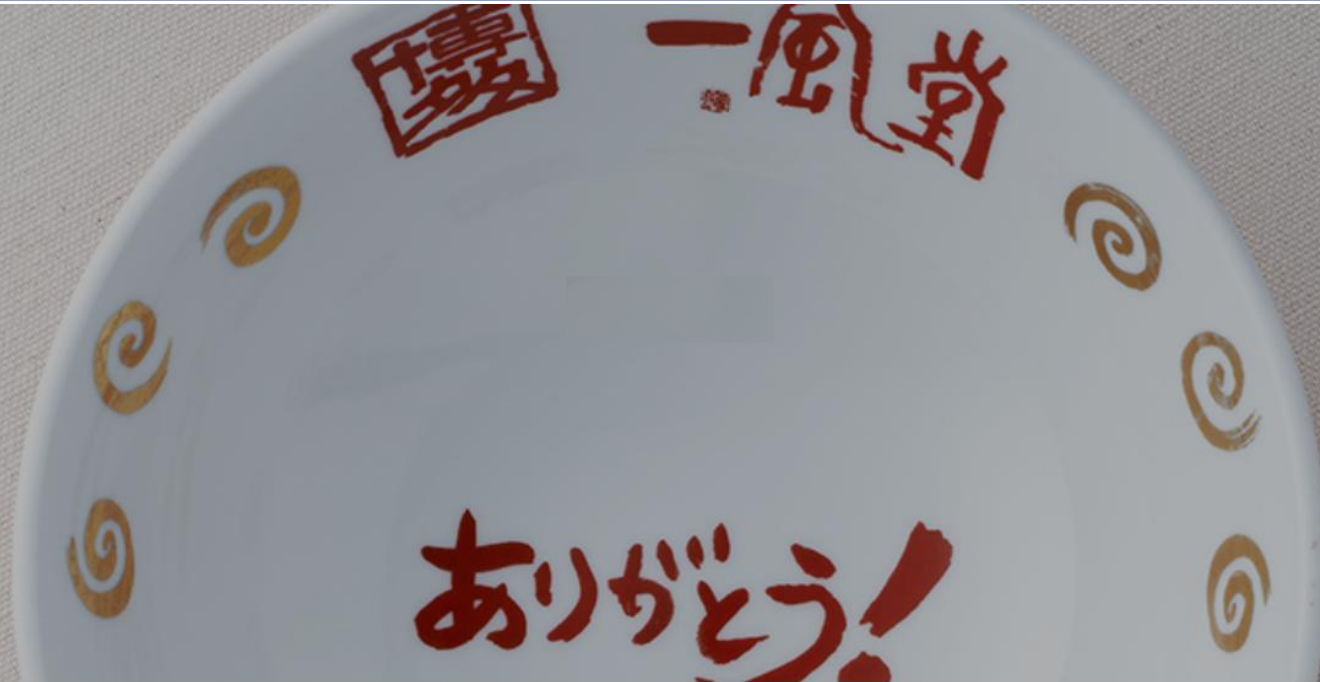
商業施設やロードサイドなど、属性に合わせた店舗モデルは一定確立。厳選商圈の優良物件を積極取得し、新商品投入・既存商品の磨き込みと価格改定などで収益性を回復。高品質を維持しつつコストコントロールを行うと同時に海外事業展開向けの人材開発の土台とする

一旦掲げていた目標は時期、規模ともに見直しますが、売上高500億円も、創業50周年も世界規模の成長においては通過地点です
当社の存在意義は、規模の拡大にとどまらず、食を通じて地域・社会に必要とされ、
「世界中に笑顔とありがとう」を届け続けること——そこに私たちの原点があります
健全な財務基盤、市場ごとの具体的なモデル転換、人と地域への継続的な投資によって、持続的な成長を実現してまいります

「変わらないために、変わり続ける」

付属資料

3



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 24名（連結 684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6月末現在）

主力商品（2023年10月16日、創業38周年で大幅にリニューアル）



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



2025.4

300店舗達成

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

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



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。

