

IPPUDO
ABURASOBA

株式会社　力の源ホールディングス 【証券コード: 3561】

2027年3月期 第2四半期
決算補足説明資料

2026年11月12日



IPPUDO
KARAABURASOBA

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

Agenda

1. 2027年3月期　Q2業績報告　P.2～P.24

2. 2027年3月期　修正後 業績予想　P.25～P.32

3. 付属資料　P.33～P.39

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

1

2027年3月期　Q2業績報告

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

2027年3月期/Q2 業績ハイライト

単位：百万円

※1 通期計画を修正している。進捗率は修正後の通期計画に対する比率。
詳細は26ページ記載。

	2027年3月期/Q2		2026年3月期/Q2				
	実績	売上比	実績	売上比	YoY	計画比	進捗率※1
売上高	18,504	—	17,295	—	+7.0%	△3.4%	48.2%
売上原価	5,844	31.6%	5,211	30.1%	+1.5pt	+1.0pt	48.5%
販売費及び一般管理費	12,199	65.9%	11,128	64.3%	+1.6pt	+1.4pt	49.1%
営業利益	460	2.5%	956	5.5%	△51.9%	△50.5%	30.4%
当期純利益	173	0.9%	1,007	5.8%	△82.8%	△72.3%	20.5%

- ✓ 売上高 18,504百万円（前年比+7.0%）となり、Q2累計で過去最高を更新。国内店舗運営が成長を牽引
- ✓ 営業利益は460百万円(前年比△51.9%)。原材料価格・人件費の上昇、国内の出店関連費用・大型店舗の移転等の一過性要因に加え、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したことにより減益。一方で、不採算店舗の戦略的閉店や出店エリアの再選定を進めている
- ✓ 当期純利益は173百万円（前年比△82.8%）。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
- ✓ 国内外で価格改定・現場力強化・不採算店舗の見直し・新業態や新販路の開拓を推進。施策の効果発現には一定の期間を要するものの、中長期的な収益力の回復と成長を目指す

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

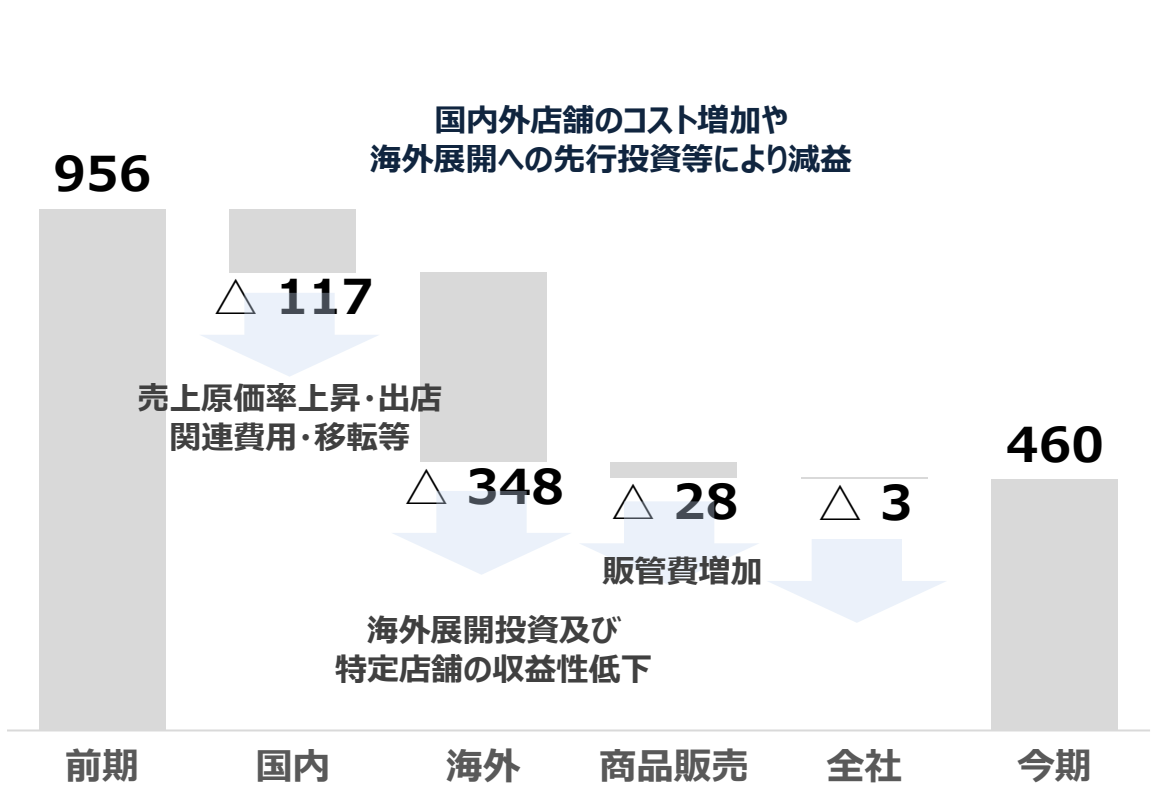
セグメント別売上高及び営業利益（前期比較）

単位：百万円

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



売上成長を継続しつつ、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

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

収益性の改善と再成長に向けた取り組み

上期は一過性要因や原価・人件費の上昇により減益。国内外で収益改善に向けた施策を着実に実行し、中長期的な利益成長につなげる

国内店舗運営事業　構造的な収益力の強化

現状

・新規出店に伴う開店初期費用・大型店舗（一風堂二子玉川店）の移転（一過性の要因）
・売上原価率の上昇・人件費の増加（構造的な要因）

実施内容

✓ **8月12日から順次、一部商品の価格改定を実施（9/2に全店で完了）。完了後（9/2～9/30）の客単価は前年比+2.3%（既存店）**
✓ **現場力推進ブロックの強化（2026年4月創設）によるQSC向上**
✓ **チャーハン自動調理器の導入等のDX施策**

一過性の要因は将来への投資と位置づけ、構造的な打ち手によって収益力を高めていく

海外店舗運営事業　店舗再編の実行

現状

・特定店舗の収益性低下（IPPUDO NY Westside店の移転に伴う休業）
・海外展開への先行投資
・店舗再編の実行には一定の期間とコストを要する見込み

実施内容

✓ **不採算店舗の戦略的閉店（上期6店）と出店エリアの再選定**
✓ **タイ・台湾・米国・インドネシアで7店出店**
✓ **新業態「Ramen Mania」の展開と、米国中西部のベントンビル等での新商圏・新モデルの運営に着手**

収益性の回復を着実に進め、グローバル展開を成長の柱とする方針は変えない

商品販売事業　新たな収益源の拡大

現状

・店舗運営事業に依存しない新たな収益源
・売上高は前年比+15.4%と、全セグメントで最も高い成長
・EC・B2B営業の強化と、メキシコ等の海外新市場での販路開拓が牽引

実施内容

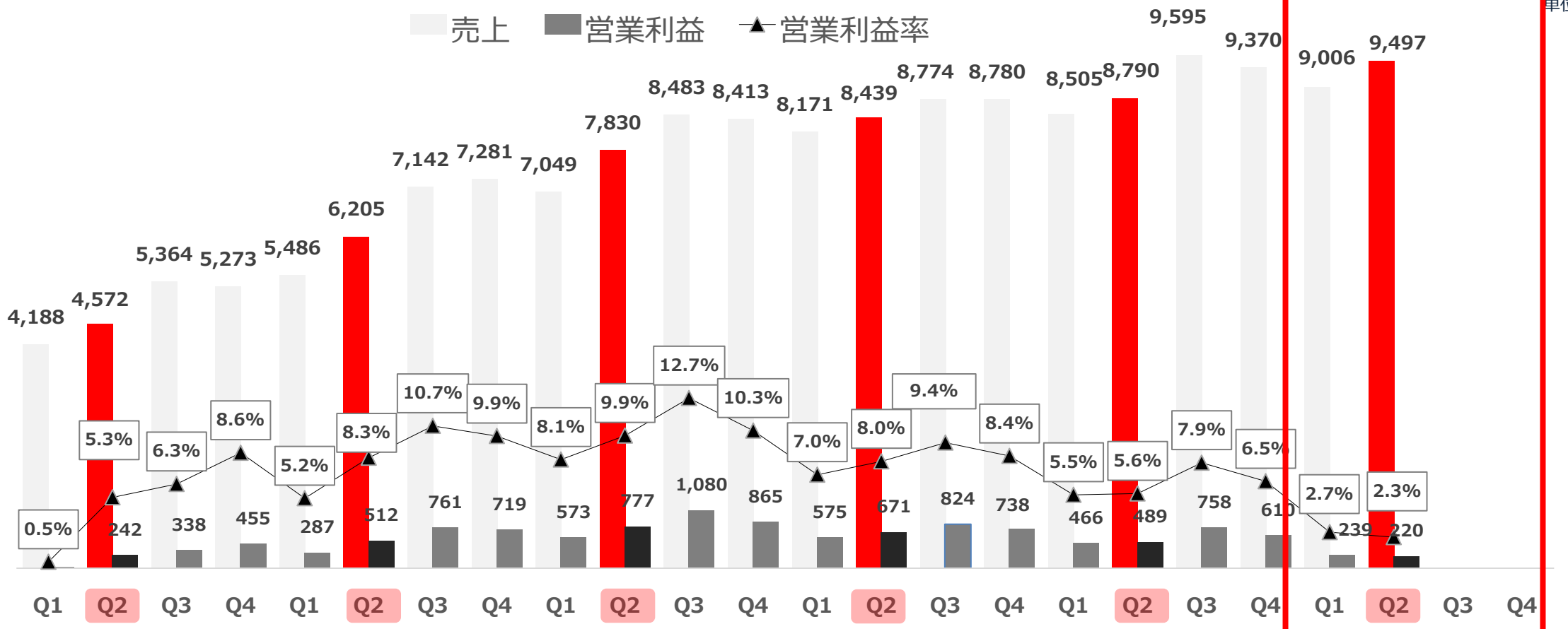
✓ **一風堂初のカップ麺を全国の量販店で発売（2026年9月）**
✓ **メキシコの量販店で取引開始**
✓ **プラントベース商品の販路拡大**

販路・商品ラインナップを拡充し、新たな収益の柱に育てていく

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

連結四半期別売上高・営業利益推移

単位：百万円



	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/Q2
売上	19,398	26,116	31,776	34,166	36,261	18,504
営業利益	1,050	2,281	3,296	2,809	2,325	460
営業利益率	5.4%	8.7%	10.4%	8.2%	6.4%	2.5%

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

国内店舗運営事業トピックス（2026年4月～9月）

単位：百万円

※1 通期計画を修正している。進捗率は修正後の通期計画に対する比率。
詳細は26ページ記載。

	2027年3月期/Q2		2026年3月期/Q2				
	実績	売上比	実績	売上比	YoY	計画比	進捗率※1
売上高	9,673	―	9,099	―	+6.3%	△4.3%	47.9%
売上原価	3,109	32.1%	2,840	31.2%	+0.9pt	+0.3pt	48.7%
販売費及び一般管理費	5,986	61.9%	5,564	61.1%	+0.7pt	+1.7pt	48.8%
営業利益	577	6.0%	695	7.6%	△16.9%	△28.9%	38.0%

売上

売上高は9,673百万円（前年比+6.3%）となり、出店効果に加え、8月12日から順次実施した価格改定によりQ2累計で過去最高を更新

客単価

8月12日から順次実施した価格改定が9月2日に全店で完了し、完了後(9/2～9/30)は前年比+2.3%(既存店)と、4～8月の前年並みから上昇。同期間の客数も前年を上回る(既存店同約+2.0%)。客単価押上に寄与しているインバウンド比率は上期18.6%(社内推計)。
10月以降は創業祭商品「巡る鶏白湯」(10/16～)の販売店は客単価が前年比+4.8%(非販売店+3.0%)と、さらに押し上げ

店舗数

10店舗出店、2店舗閉店（純増8店舗）

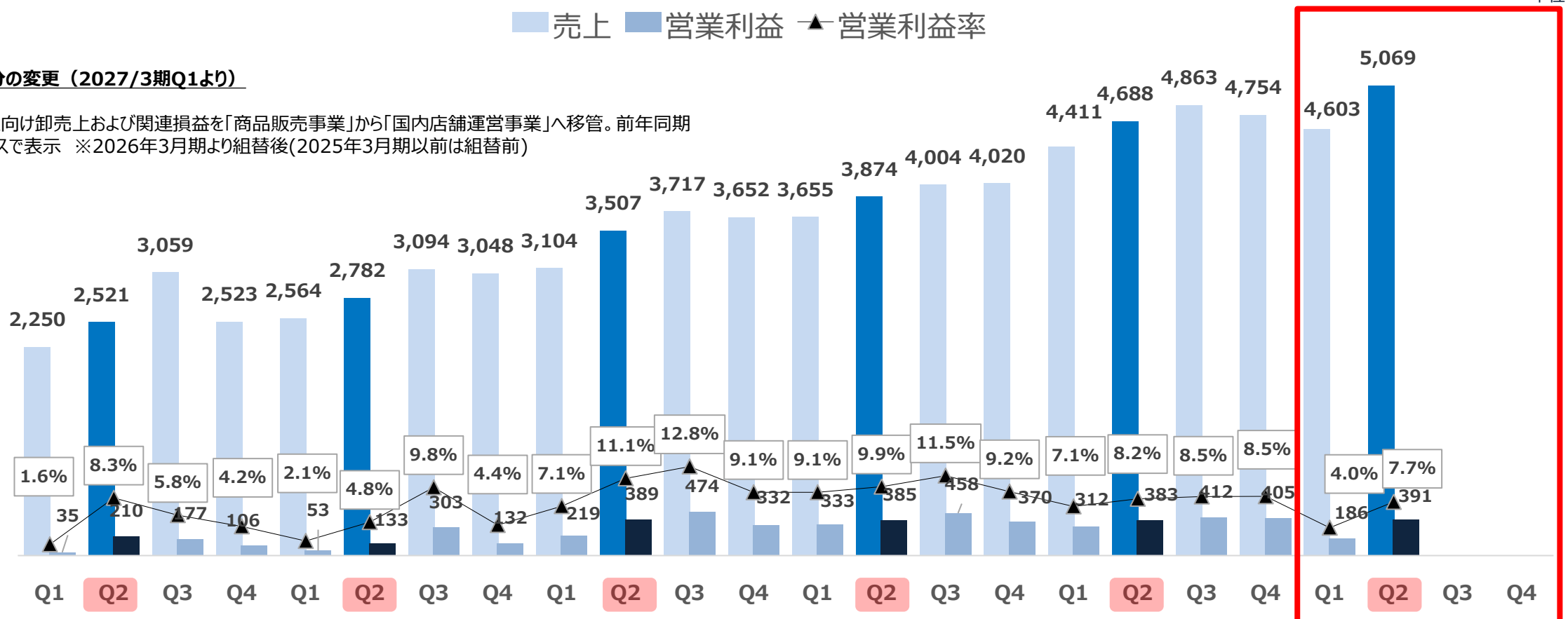
営業利益

原材料価格や人件費の上昇に加え、新規出店に伴う開店初期費用や大型店舗の移転に伴う一時的な休業・費用の影響により、営業利益は577百万円（前年比△16.9%）、営業利益率は6.0%。
基本給の引き上げや労働時間の短縮など労働環境の改善に取り組んだことで人件費は増加したが、離職率が低下し社員のスキルアップが進展。新たな研修の導入など、人的資本への投資を積極的に実施

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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



セグメント区分の変更（2027/3期Q1より）

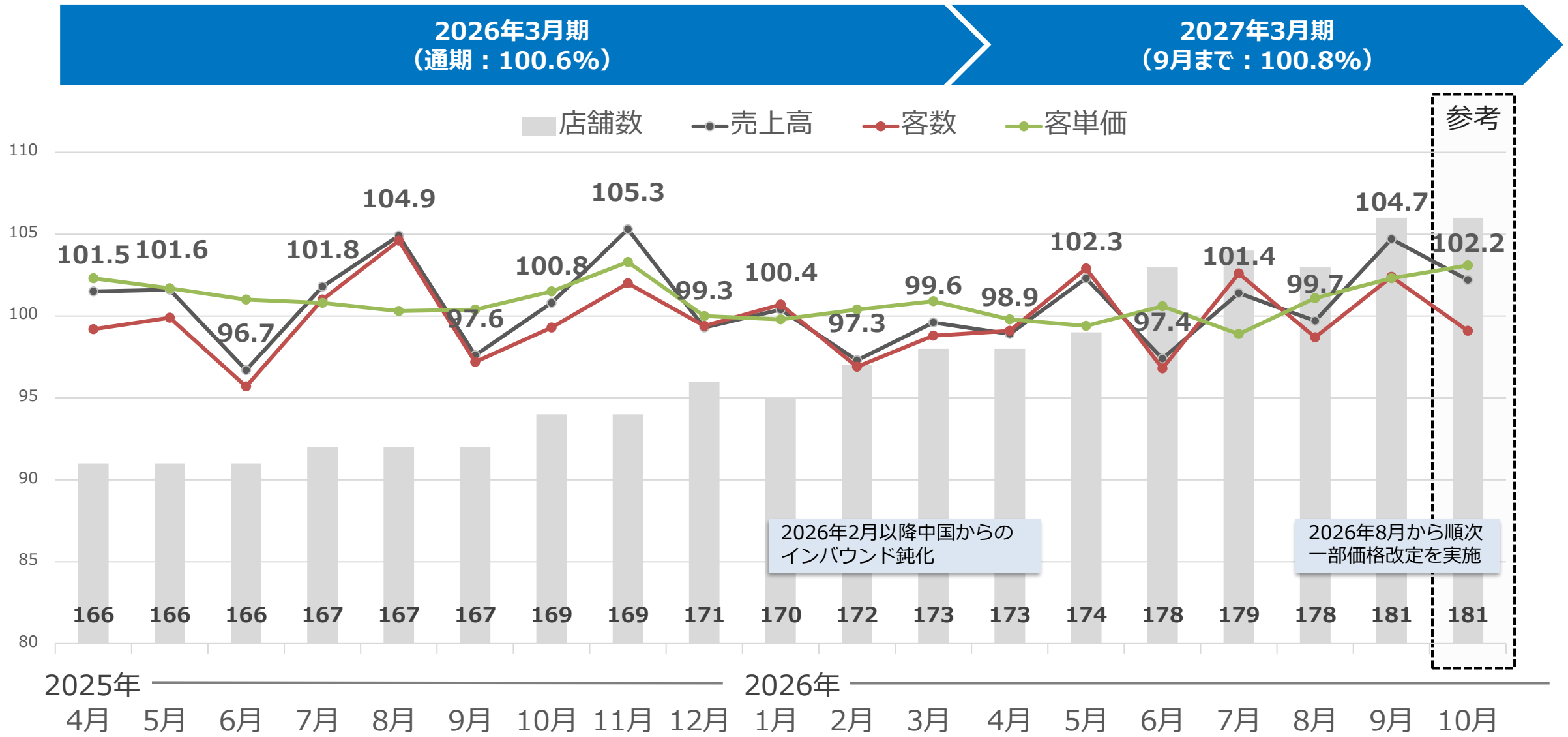
国内ライセンス向け卸売上および関連損益を「商品販売事業」から「国内店舗運営事業」へ移管。前年同期も組替後ベースで表示　※2026年3月期より組替後(2025年3月期以前は組替前)

	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/Q2
売上	10,353	11,489	13,982	15,556	18,718	9,673
営業利益	530	623	1,416	1,547	1,512	577
営業利益率	5.1%	5.4%	10.1%	10.0%	8.1%	6.0%

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

国内既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年4月～2026年9月)

単位：売上高／客数-%、店舗数-店



© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

国内運営事業の取り組み

■商品販売の取り組み

シーズン商品や限定メニューを順次展開



期間限定商品
博多冷やかけ中華そば



期間限定商品
一風堂 油そば



コラボ商品
極神鶏らぁめん塩

■食を通じた地域貢献活動

キッチンカーでこども食堂を定期的に開催



こども食堂

■地域特性に応じた業態転換

一風堂を名島亭に業態転換



名島亭 宗像店

■新規出店によるエリア拡大



一風堂 神保町店
（東京都）



一風堂 ekubo 京成 新鎌ケ谷店
（千葉県）



一風堂 minanoba 川口店
（埼玉県）



一風堂 名駅３丁目店
（愛知県）

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

海外店舗運営事業トピックス（2026年1月～6月）

単位：百万円

※1 通期計画を修正している。進捗率は修正後の通期計画に対する比率。
詳細は26ページ記載。

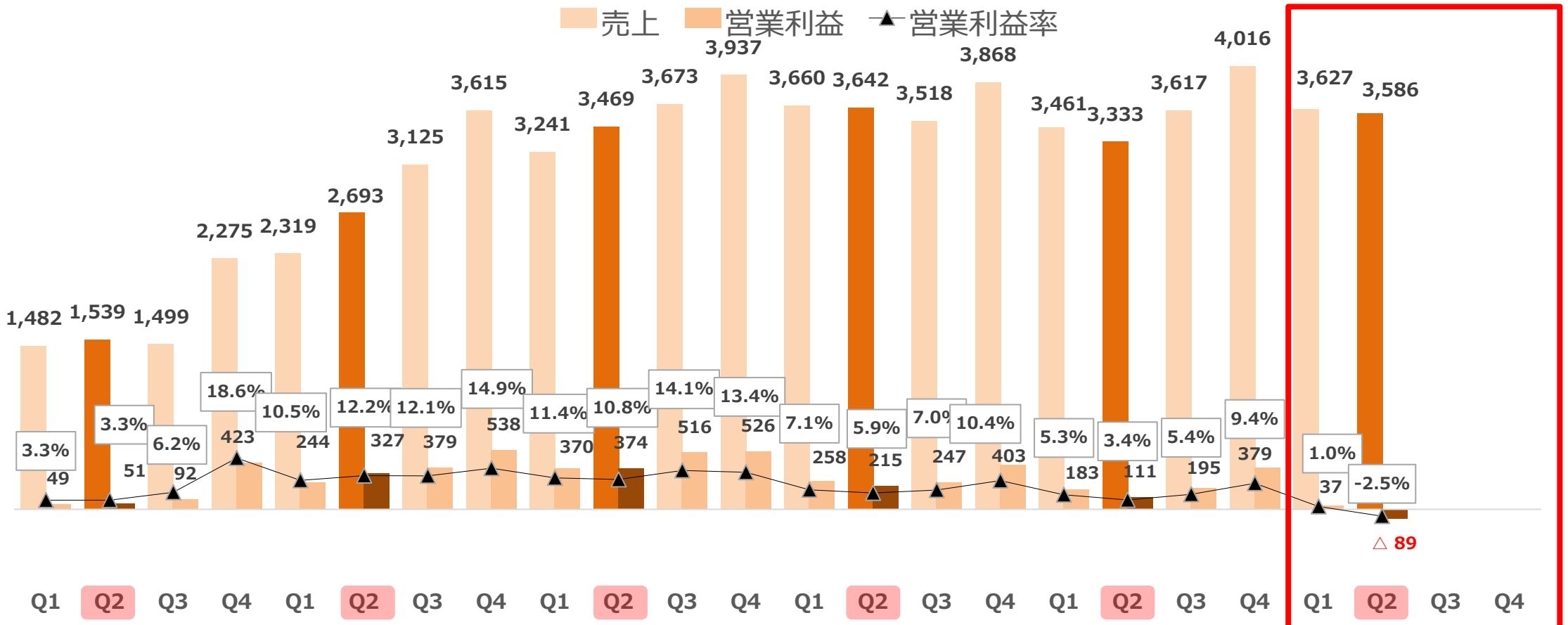
	2027年3月期/Q2		2026年3月期/Q2				
	実績	売上比	実績	売上比	YoY	計画比	進捗率※1
売上高	7,213	―	6,794	―	+6.2%	△2.8%	49.2%
売上原価	1,881	26.1%	1,640	24.1%	+1.9pt	+1.9pt	50.3%
販売費及び一般管理費	5,383	74.6%	4,858	71.5%	+3.1pt	+1.6pt	49.5%
営業利益	△51	△0.7%	295	4.4%	―	―	―

売上	売上高は7,213百万円（前年比+6.2%）と堅調に推移
為替	全直営店の為替による前年比影響は+9.2pt
店舗数	7店舗出店、6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、新商圏を開拓 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△51百万円。世界的なコスト上昇や異常気象・人流変化の影響により赤字に転落 既存店売上は円換算で前年を上回るものの、為替影響を除く既存店売上は前年を下回って推移しており、一部エリアでは商圏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、出店エリア・店舗モデルの見直しを進め、収益基盤の強化を推進

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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



	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/Q2
売上	6,796	11,753	14,322	14,690	14,427	7,213
営業利益	617	1,489	1,788	1,124	870	△51
営業利益率	9.1%	12.7%	12.5%	7.7%	6.0%	△0.7%

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

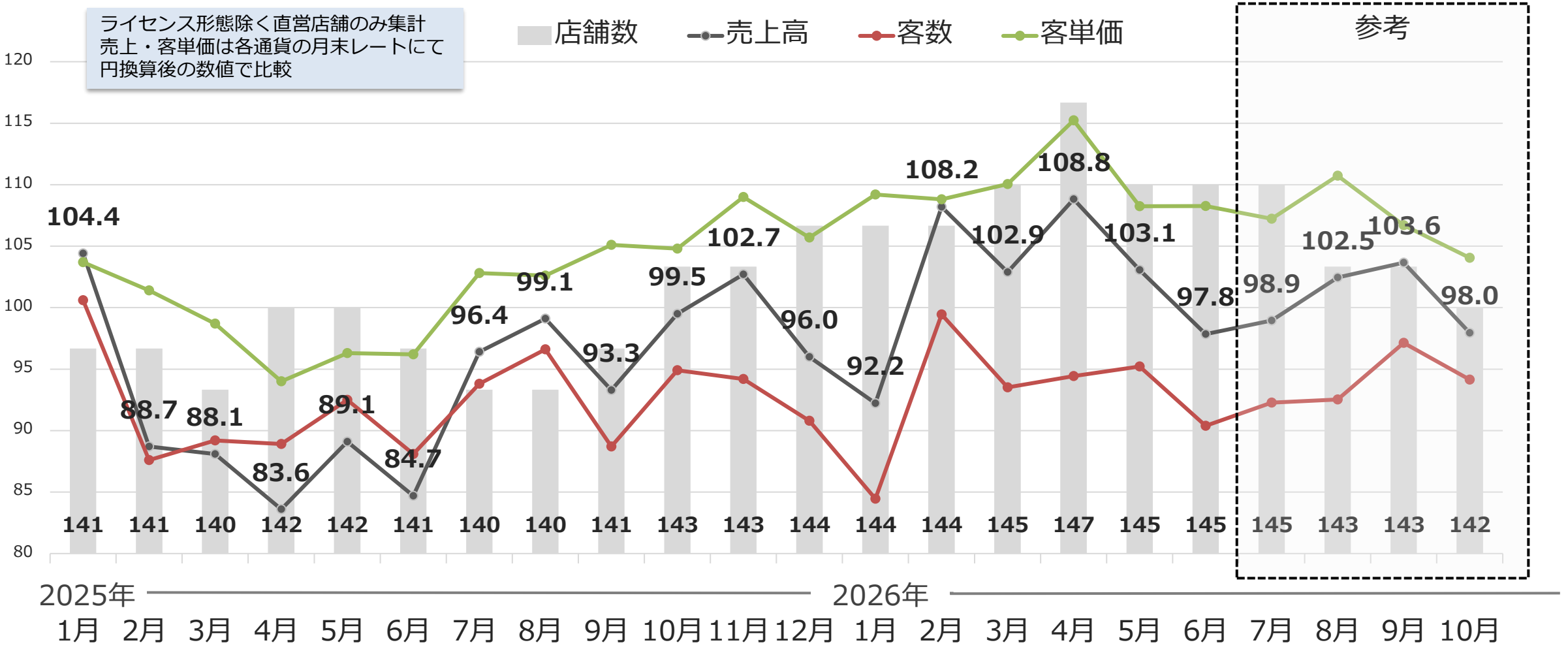
海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2025年1月～2026年6月)

単位：売上高／客数-%、店舗数-店

2026年3月期
（通期：93.8%）

2027年3月期
（6月まで：101.8%）

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



© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

海外運営事業の取り組み

■新たな商圏の開拓へ　アーカンソー州第1号店をオープン

これまで東西海岸を中心としてきた米国での展開を中西部へ拡大。大手企業が集積し、人口流入が続くアーカンソー州ベントンビルに開業した日本食の複合レストラン「Bentoville Food Theater」内に、一風堂のアーカンソー州第1号店を出店。現地パートナーとの協業を通じ、新たな商圏の開拓と事業拡大を進める。



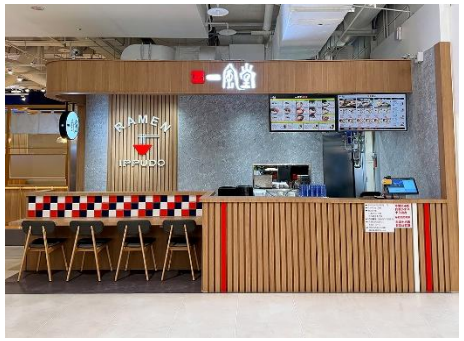







■新規出店によるエリア拡大


IPPUDO AR
Bentonville 店


IPPUDO TAIWAN
IPPUDO 台湾 台中漢神洲際 店


IPPUDO TAIWAN
IPPUDO 台湾 新店裕隆城 店



Ramen NeO THAILAND
Central Bangna 店



Ramen Mania INDONESIA
Living World Kota Wisata 店

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

商品販売事業トピックス（2026年4月～9月）

単位：百万円

※1 通期計画を修正している。進捗率は修正後の通期計画に対する比率。
詳細は26ページ記載。

	2027年3月期/Q2		2026年3月期/Q2				
	実績	売上比	実績	売上比	YoY	計画比	進捗率※1
売上高	1,617	ー	1,401	ー	+15.4%	△0.3%	44.9%
売上原価	852	52.7%	730	52.1%	+0.6pt	+0.4pt	45.2%
販売費及び一般管理費	575	35.6%	453	32.4%	+3.2pt	+1.3pt	46.0%
営業利益	189	11.7%	217	15.5%	△13.0%	△13.0%	40.4%

売上

売上高は1,617百万円（前年比+15.4%）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海外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189百万円(前年比△13.0%)、営業利益率は11.7%。販管費の増加(売上比+3.2pt)により減益となった
一方、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で売上は高成長

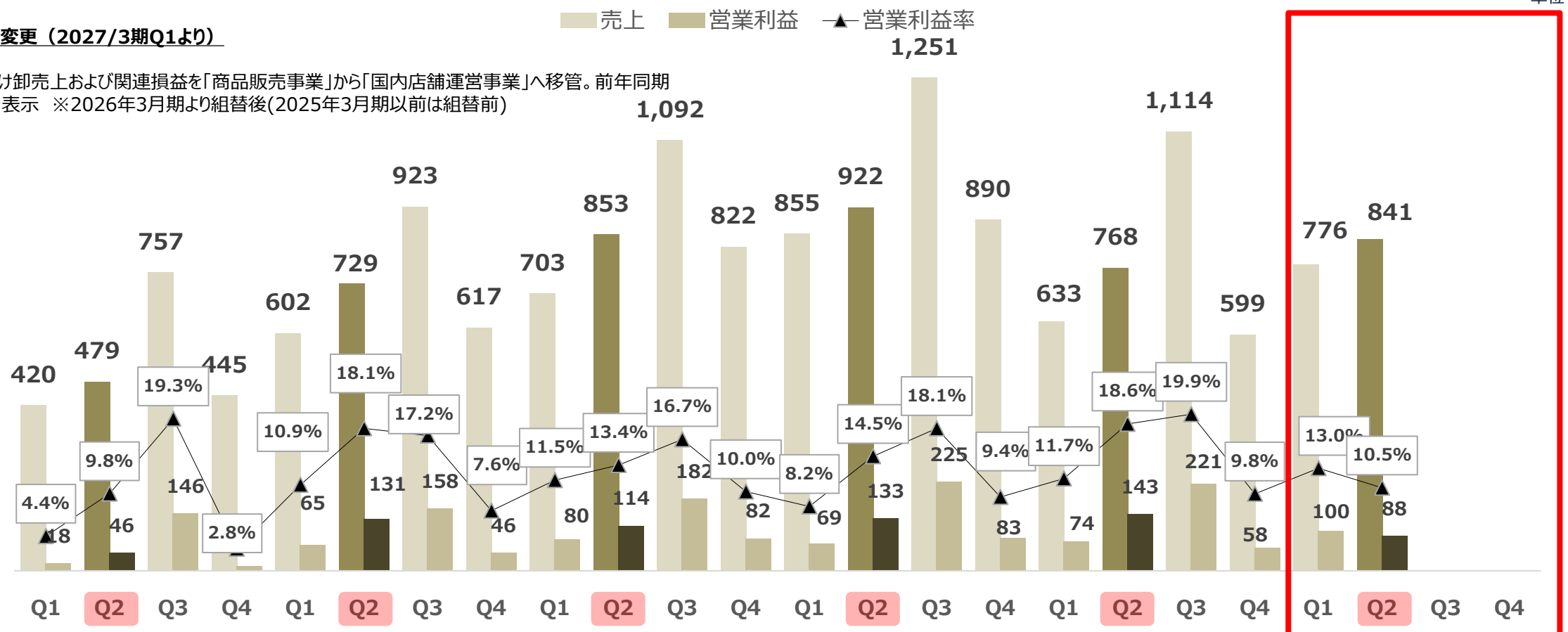
© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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　※2026年3月期より組替後(2025年3月期以前は組替前)



	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/Q2
売上	2,103	2,872	3,471	3,919	3,115	1,617
営業利益	224	402	459	513	497	189
営業利益率	10.7%	14.0%	13.2%	13.1%	16.0%	11.7%

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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



■コラボ商品の展開を通じたブランド認知・顧客接点の拡大

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



量販店・コンビニ向け商品
一風堂 白丸元味 カップラーメン



食品メーカーとのコラボ商品
博多一風堂 博多とんこつ白丸元味



コンビニエンスストア向け監修商品
一風堂監修 とんこつラーメン



台湾向けコラボ商品
一風堂監修 醤菜豚骨鍋

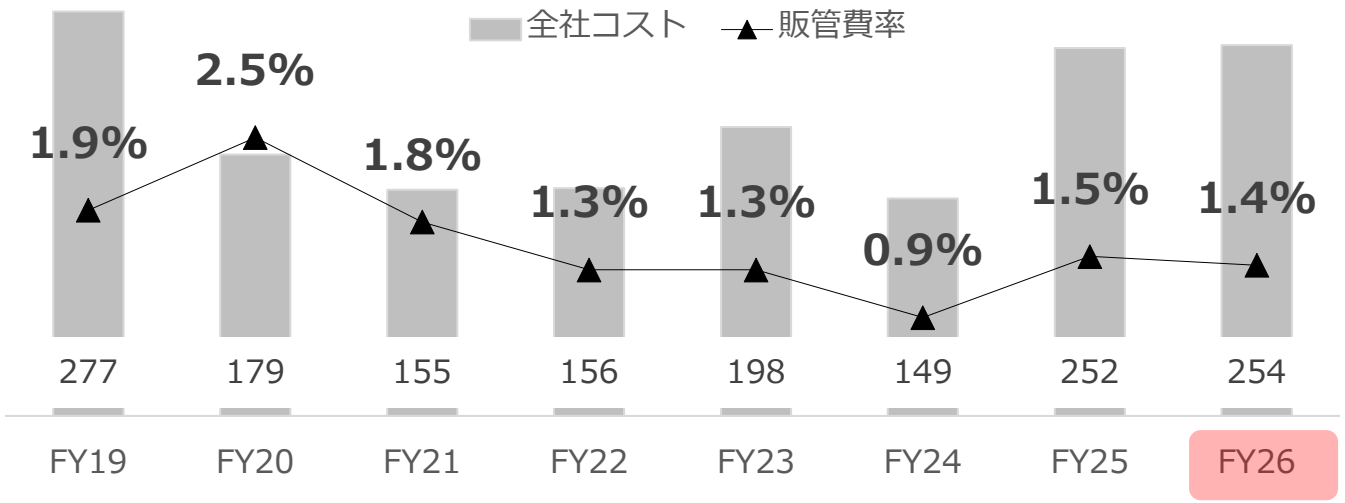


リニューアル商品
一風堂 秘伝の万能たれ とんこつ味

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

全社コスト推移

単位：百万円



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1.4%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

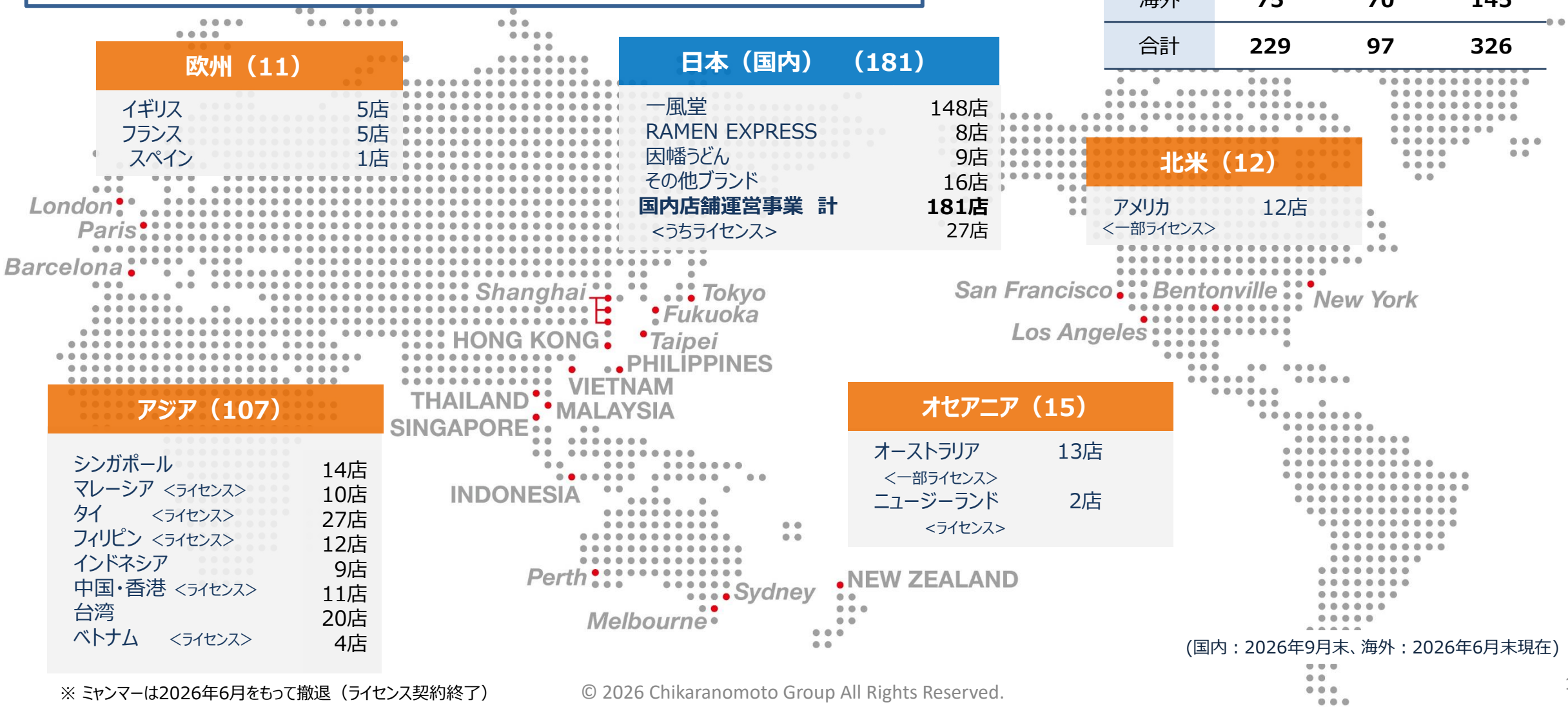
© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

エリア別店舗数

Global 15ケ国・地域　Total 326店舗

（前期末からの増減＋9店舗）

	直営	ライセンス	合計
国内	154	27	181
海外	75	70	145
合計	229	97	326



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）（181）

一風堂	148店
RAMEN EXPRESS	8店
因幡うどん	9店
その他ブランド	16店
国内店舗運営事業　計	**181店**
<うちライセンス>	27店

北米（12）

アメリカ	12店
<一部ライセンス>	

アジア（107）

シンガポール	14店
マレーシア <ライセンス>	10店
タイ <ライセンス>	27店
フィリピン <ライセンス>	12店
インドネシア	9店
中国・香港 <ライセンス>	11店
台湾	20店
ベトナム <ライセンス>	4店

オセアニア（15）

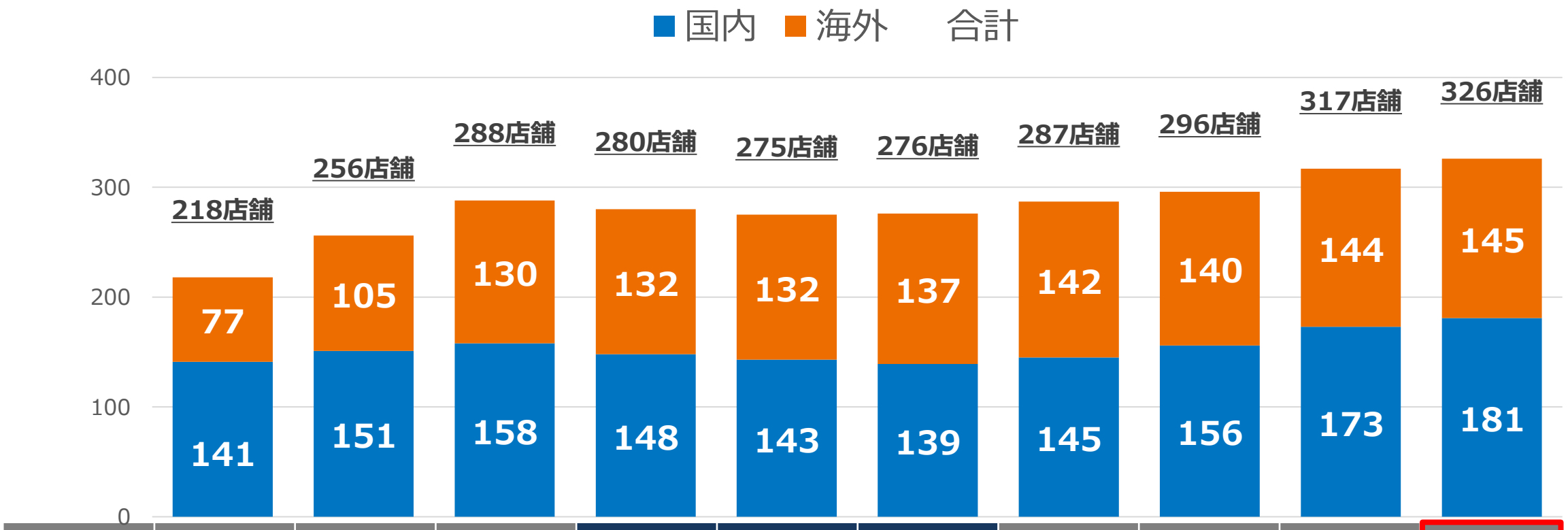
オーストラリア	13店
<一部ライセンス>	
ニュージーランド	2店
<ライセンス>	

(国内：2026年9月末、海外：2026年6月末現在)

※ ミャンマーは2026年6月をもって撤退（ライセンス契約終了）

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

期末店舗数推移



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	2027年3月期/Q2
国内	8	10	7	-10	-5	-4	6	11	17	8
海外	14	28	25	2	0	5	5	-2	4	1
合計	**22**	**38**	**32**	**-8**	**-5**	**1**	**11**	**9**	**21**	**9**

コロナ期間

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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9月末	GAP
流動資産	10,487	9,706	△781
うち現金及び預金	7,588	6,473	△1,115
有形固定資産	6,111	6,438	326
無形固定資産	119	101	△18
投資その他の資産	3,352	3,355	2
固定資産	9,584	9,895	310
資産合計	20,071	19,601	△470

	2026年3月末	2026年9月末	GAP
流動負債合計	5,361	4,835	△526
固定負債合計	2,597	2,567	△30
うち長期借入金	1,913	1,986	73
負債合計	7,958	7,402	△556
株主資本	10,970	10,906	△64
その他の包括利益累計額	1,142	1,292	150
純資産	12,112	12,199	86
負債純資産合計	20,071	19,601	△470

■資産

現金及び預金の減少　△1,115 百万円

繰延税金資産　△55 百万円

※自己資本比率62.2%（2026年3月末60.3%）

■負債

有利子負債(借入金･リース)の増加　54 百万円

■純資産

利益剰余金の減少　△165 百万円

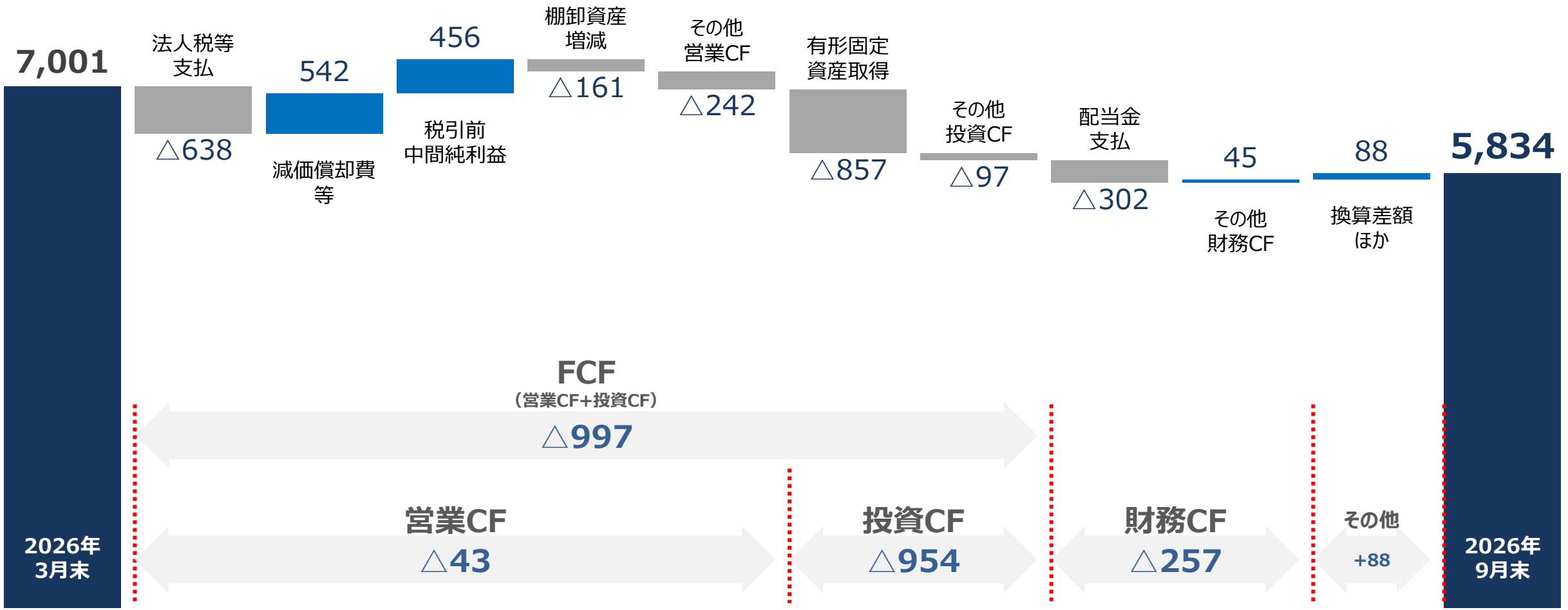
© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

連結キャッシュフロー計算書

営業CFは△43（法人税等の支払△638が主因）。出店投資△857と配当△302もあり、現金及び現金同等物は△1,167※

単位：百万円

※現金及び現金同等物（期首7,001→期末5,834）の増減。P.21の貸借対照表の現金及び預金（6,473、△1,115）とは範囲が異なる



© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

剰余金の配当及び配当予想

配当方針

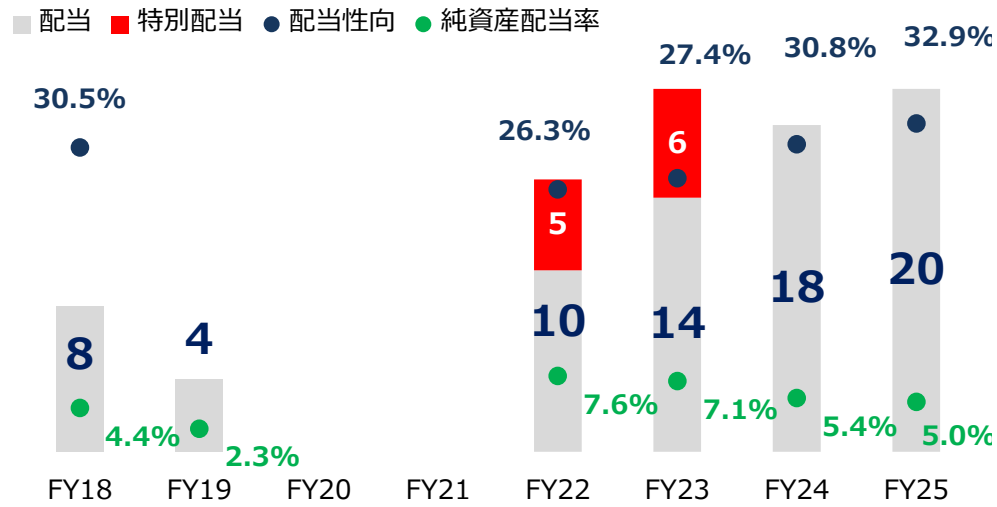
中期的に配当性向20%以上を目安に安定的な還元を継続
配当水準は配当性向に加えDOEも踏まえて総合的に判断

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
普通配当は5期連続の増配を計画（特別配当を除く。FY22の復配から数える）

	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 普通22円+特別2円

配当の推移



・配当水準は配当性向に加えDOEも踏まえて総合的に判断。今期は配当性向が上昇する見込み
・基本戦略は持続的な成長投資であるが、海外事業の収益安定化と成功モデルの確立を優先課題と認識しており、当面は事業環境を見極めつつ株主還元を重視した資本配分を実施。環境が整い次第、成長投資への配分を優先的に進める。その場合には配当水準が調整される可能性もあるが、事業拡大を通じて中長期的な株主価値の最大化に資するものと認識

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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)**





© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

2

2027年3月期　修正後 業績予想

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

2027年3月期 修正後 通期連結業績予想

修正の理由

- 上期は、国内外での原材料・人件費等のコスト上昇や天候の影響により、売上高が計画を下回り、営業利益および親会社株主に帰属する中間純利益が前年同期を下回ったため、通期連結業績予想を修正（当初予想比：売上高△4.3%、営業利益△41.7%）
- 国内は、2026年8月に実施した価格改定による客単価の上昇、現場力の強化、DX施策により収益性の改善を推進。海外は、不採算店舗の見直しや新市場・新業態への取り組みを推進（海外は上期△51百万円から下期は黒字に戻す見込み）
- グローバル展開を成長の柱とする方針に変更はなく、中長期的な成長の見通しも不変
- 株主への安定的かつ継続的な利益還元を重視する基本方針に変更はない。配当性向は上昇する見込みだが、直近の配当予想のとおり、1株当たり12円00銭の中間配当を実施

単位：百万円

	2026年3月期 実績		2027年3月期 修正計画	前年比 増加額	前年比 増加率
売上高	36,261	»	38,408	+2,147	+5.9%
営業利益	2,325	»	1,512	△813	△34.9%
経常利益	2,582	»	1,564	△1,018	△39.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,829	»	843	△986	△53.9%

通貨	想定レート
USD	158.59
EUR	184.07
GBP	213.15
SGD	123.92
AUD	111.01

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

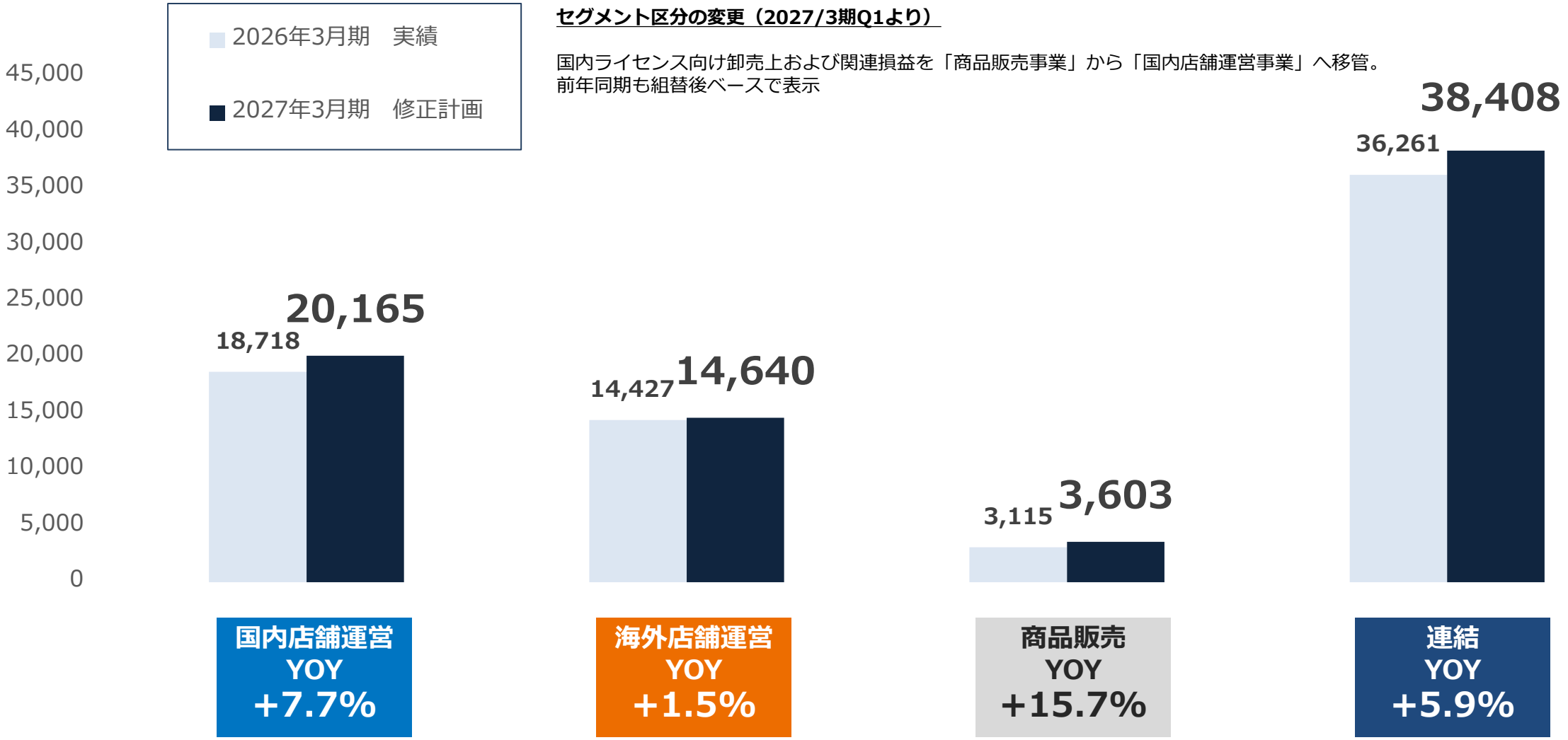
2027年3月期 修正後 通期連結業績予想

国内店舗運営	➢ 出店効果および8月に実施した価格改定（9/2に全店完了）の効果（客単価+2.0%を見込む）により、通期売上は前年比107.7%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 ➢ 開店初期費用や大型店舗の移転による上期の減益要因は一過性であり、下期は前年を上回る見込み。通期の営業利益は前年並み（前年比+0.5%）を見込む
海外店舗運営	➢ 上期の実績を踏まえ、売上の約80%を占める主要エリアでは、下期既存店売上高が前年対比で現地通貨ベース97.2%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 ➢ 上期の△51百万円から、下期は黒字に戻す見込み。コスト増や商圏環境の変化があるなか、店舗再編の効果が現れるまでには一定の期間とコストを要する
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 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

2027年3月期 修正後 業績予想（売上高）

単位：百万円



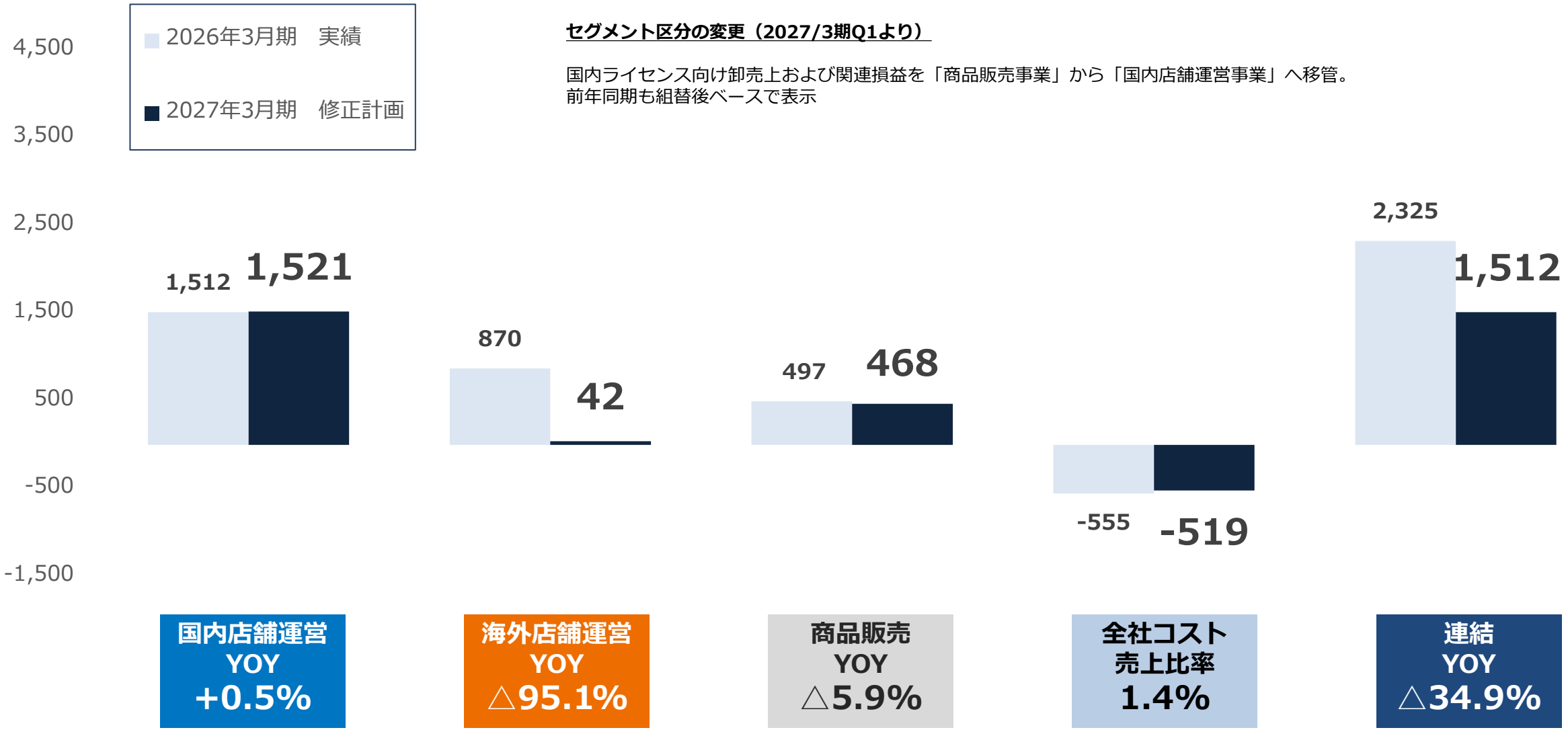
セグメント区分の変更（2027/3期Q1より）

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

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

2027年3月期 修正後 業績予想（営業利益）

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

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

【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）

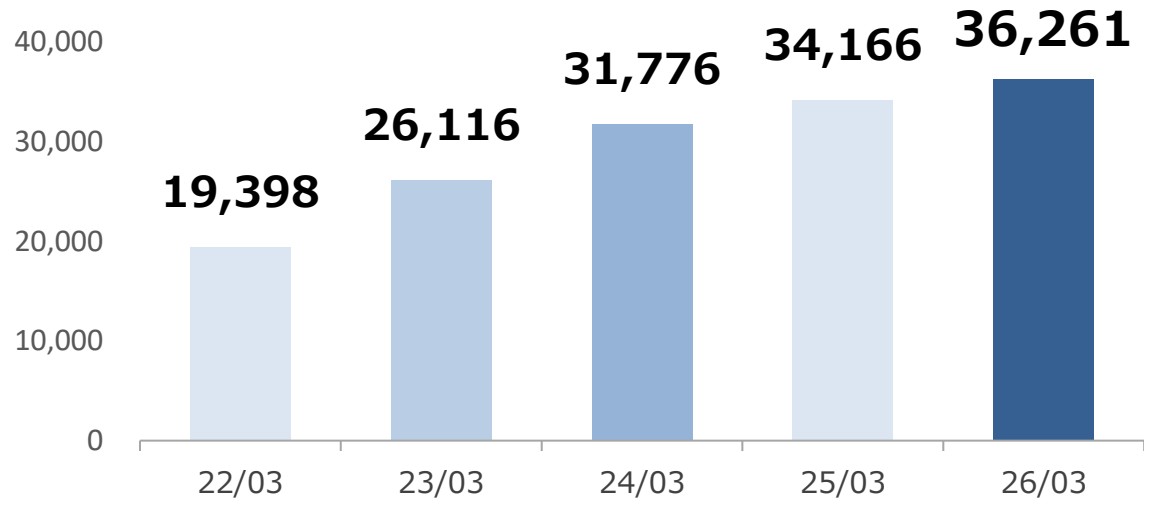
単位：百万円

		△20円	△10円	0円（今期業績予想）	+10円	+20円
	USドル	138.59	148.59	158.59	168.59	178.59
	各通貨変動率（%）	△12.6%	△6.3%	-	+6.3%	+12.6%
海外店舗運営	売上高	12,794	13,717	14,640	15,563	16,486
	GAP	△1,846	△923		923	1,846
	営業利益	37	39	42	45	47
	GAP	△5	△3		3	5
連結	売上高	36,562	37,485	38,408	39,331	40,254
	GAP	△1,846	△923		923	1,846
	営業利益	1,507	1,509	1,512	1,515	1,517
	GAP	△5	△3		3	5

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

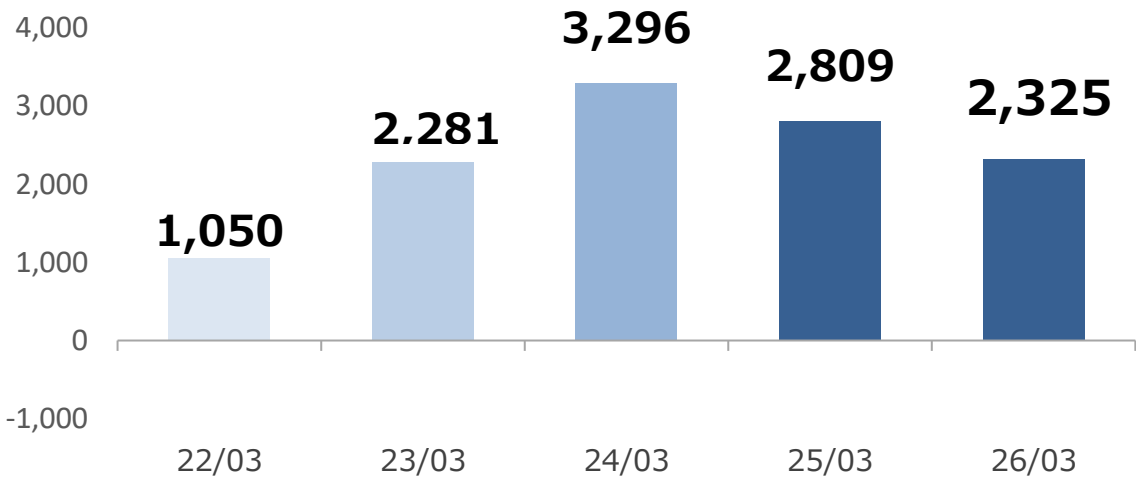
【参考】経営指標（5カ年）

売上高

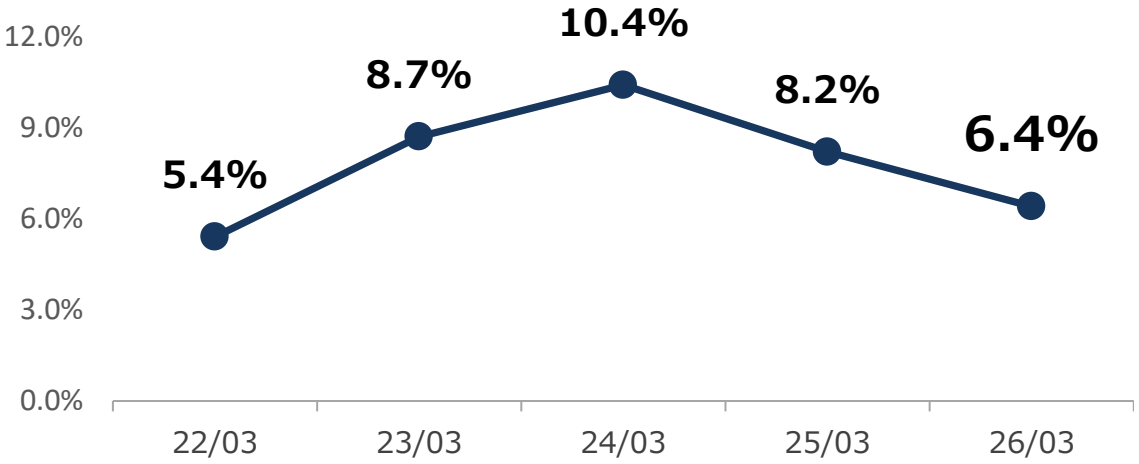


営業利益

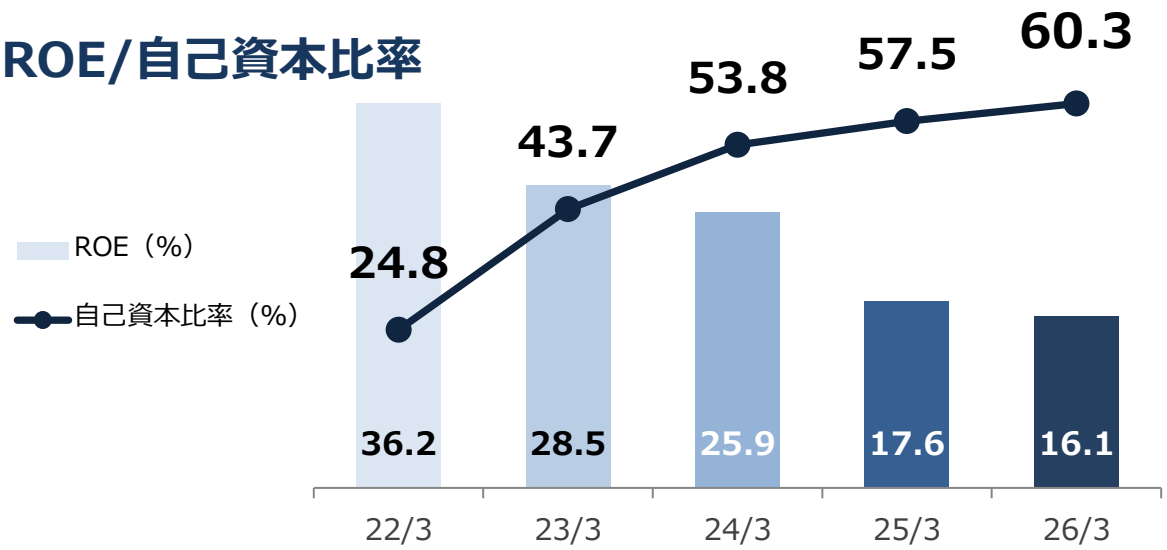
単位：百万円



営業利益率



ROE/自己資本比率



© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

中長期Visionの再設定について

当社グループは、創業41周年を迎え、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。厳選商圏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もする

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」

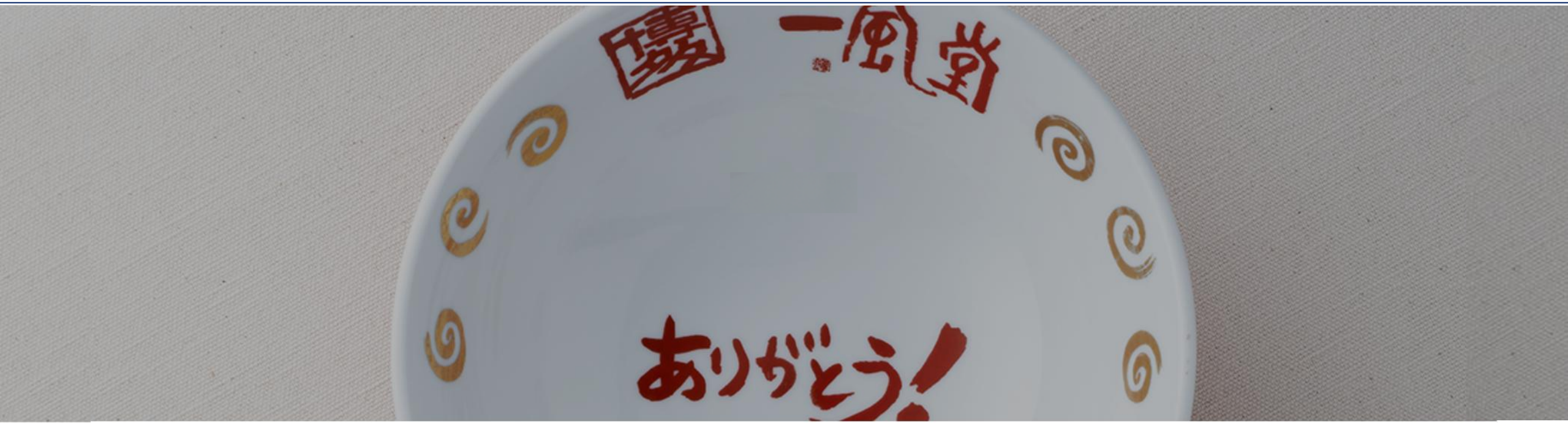
© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

付属資料

3

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

企業理念／創業の精神



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。

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

会社概要

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：30,284,700株）
- 決算期　3 月
- 従業員数　25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　独立役員	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9月末現在)

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

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

極からか麺

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。

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

沿革

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

IPPUDO

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

一風堂

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

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.

免責事項

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。

© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.



© 2026 Chikaranomoto Group All Rights Reserved.