



CHIKARA No MOTO

株式会社 カの源ホールディングス 【証券コード: 3561】

2025年3月期 決算補足説明資料

2025年5月15日



- 1. 2025年3月期 決算** P.2～P.27
- 2. 2026年3月期 業績予想** P.28～P.34
- 3. 2028年3月期へのVision** P.35～P.36
- 4. 付属資料** P.37～P.43

1

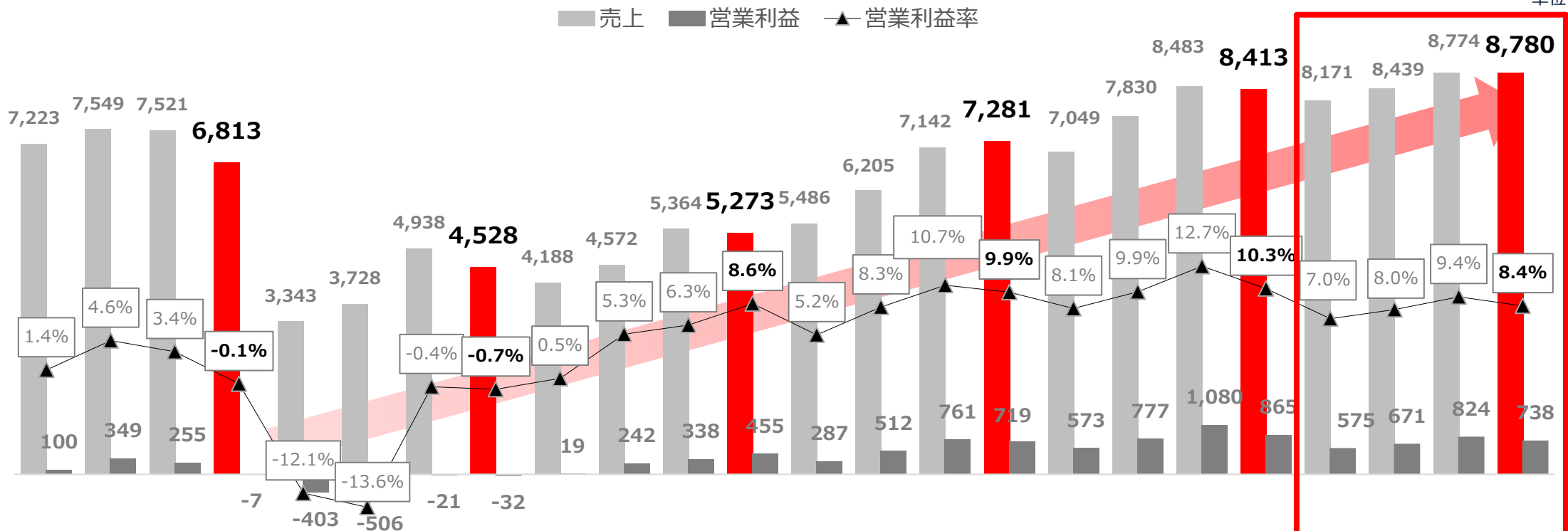
2025年3月期 業績報告

	実績	計画比		前期比		コロナ前比	
売上高	34,166	△	2.4%	+	7.5%	+	17.4%
営業利益	2,809	△	756	△	486	+	2,112
		△	21.2%	△	14.8%	+	302.8%
当期純利益	1,758	△	650	△	427	+	1,972
		△	27.0%	△	19.6%		
	実績	計画		前期		コロナ前	
営業利益率	8.2%	10.2%		10.4%		2.4%	
当期純利益率	5.1%	6.9%		6.9%		△	0.7%

売上高は、前年比7.5%増、コロナ前比17.4%増と**過去最高**を達成、営業利益は、前年比14.8%減。国内は安定に推移しているものの、海外店舗運営セグメントが各国の景気の冷え込みや高度のインフレ、新店の遅延などが大きく影響して減益。商品販売セグメントは売上、利益ともに成長

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
	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			
売上	29,106				16,539				19,398				26,116				31,776				34,166			
営業利益	697				△ 963				1,056				2,281				3,296				2,809			
営業利益率	2.4%				△5.8%				5.4%				8.7%				10.4%				8.2%			

単位：百万円

	実績		前期比		コロナ前比
売上高	15,556	+	11.3%	△	4.5%
営業利益	1,547	+	131	+	1,106
		+	9.3%	+	250.8%
	実績		前期		コロナ前
営業利益率	10.0%		10.1%		2.7%

売上

売上高は、前年比11.3%増。コロナ前比較では深夜帯の営業を一部店舗に限定しているため未達
コロナ前期末店舗数よりマイナス2店舗。値上げを実施せず既存店売上及び客単価が堅調に推移

客単価

2023年7月の価格改定、2023年10月の看板商品のリニューアル、インバウンド比率の増加により客単価増

店舗数

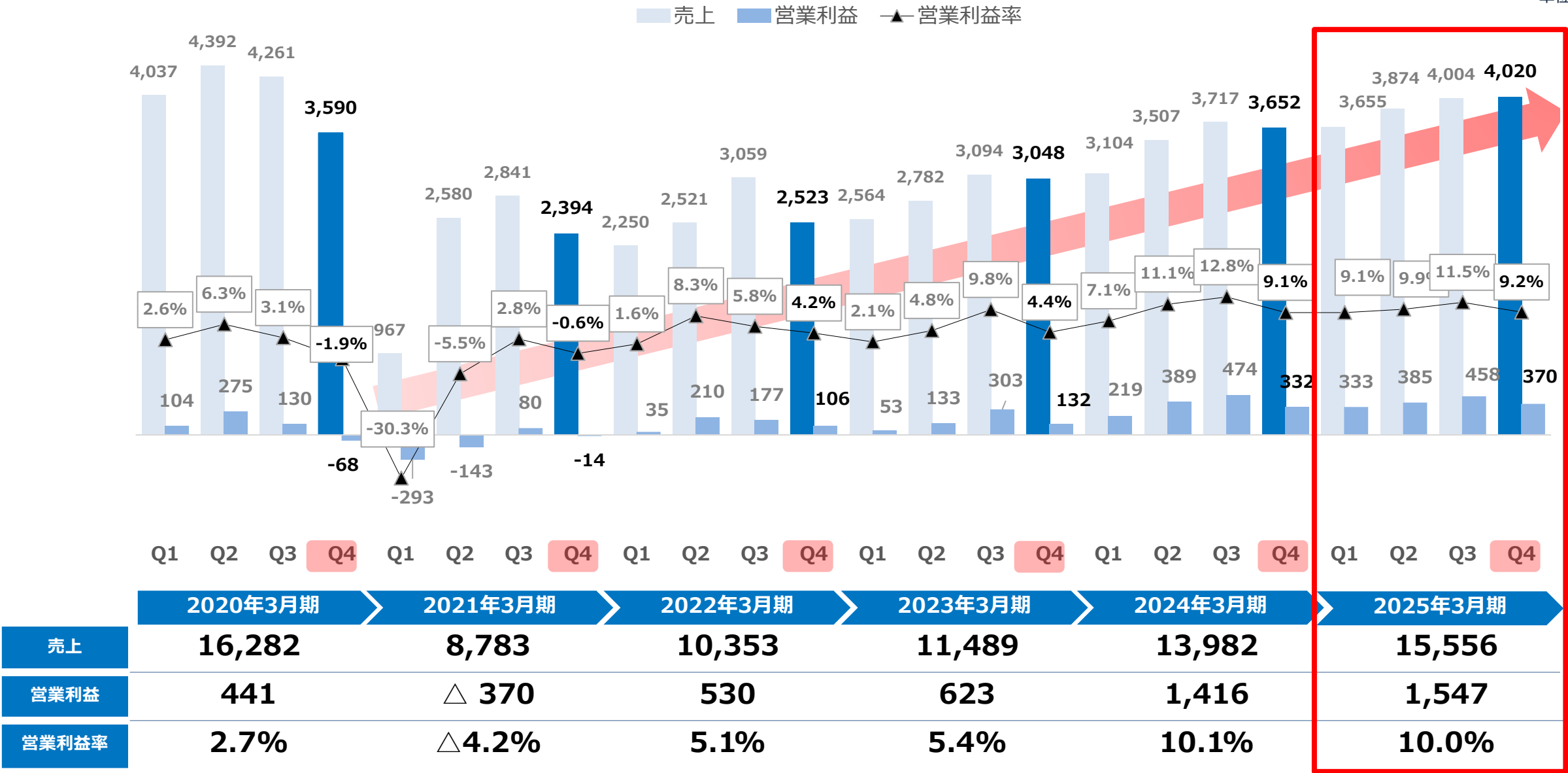
18店舗出店、7店舗閉店（純増11店舗）
地方店舗やインバウンド向け店舗等、商圈の変動に合わせて店舗の入れ替えを実施

営業利益

タブレット・モバイルオーダーの導入等、DXを推進。基本給の引き上げや労働時間の短縮等、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。その結果、営業利益は前期比で9.3%増加

国内店舗運営事業 四半期別売上高・営業利益推移

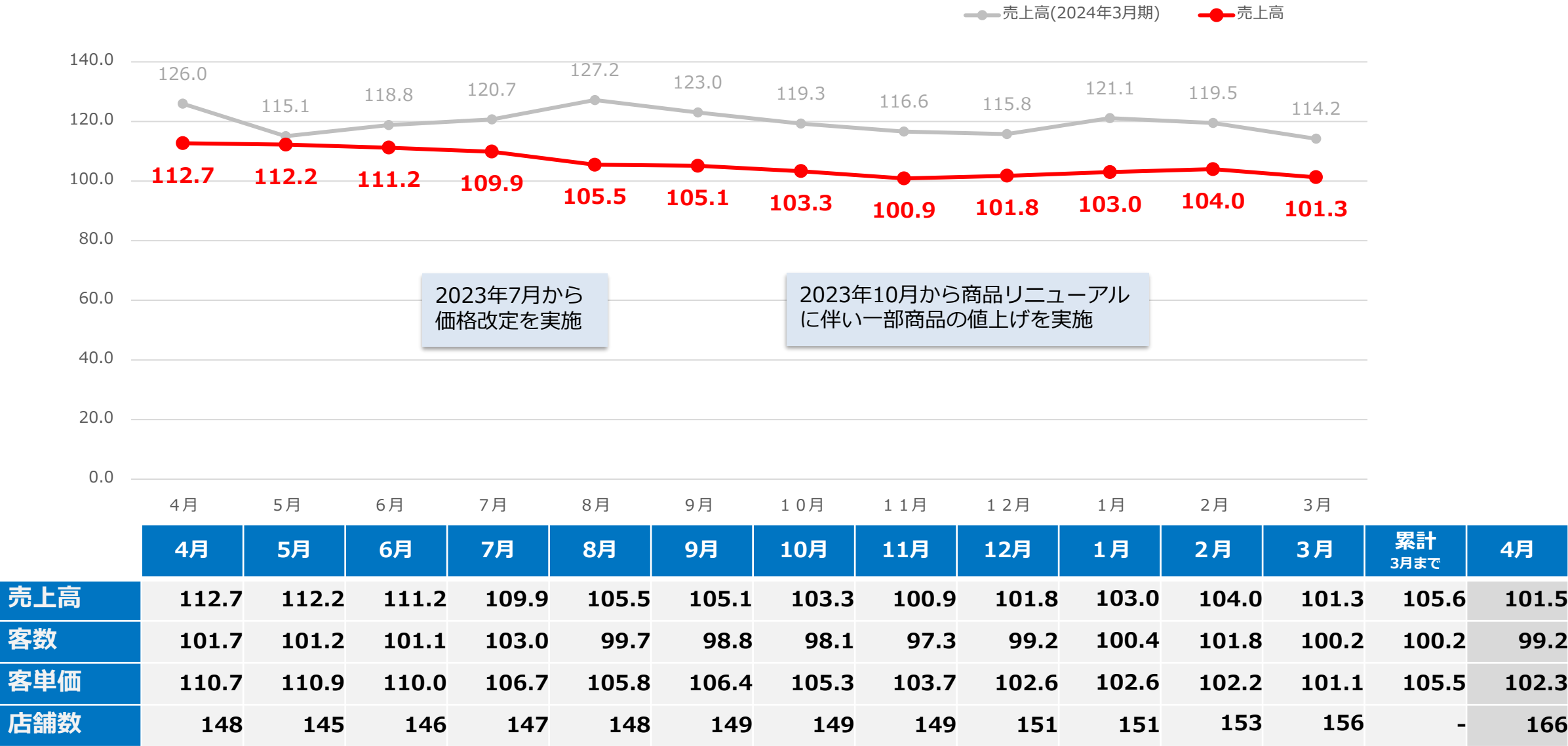
単位：百万円



国内既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2024年4月～2025年3月)

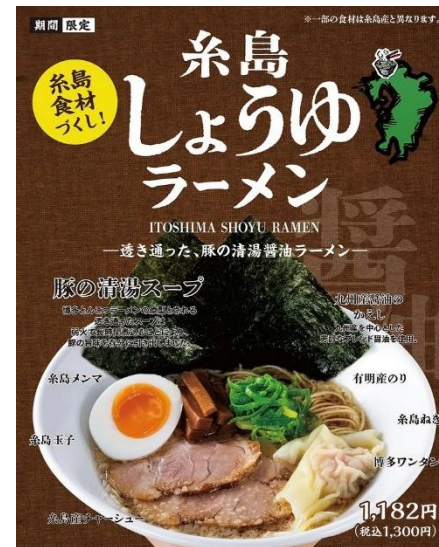
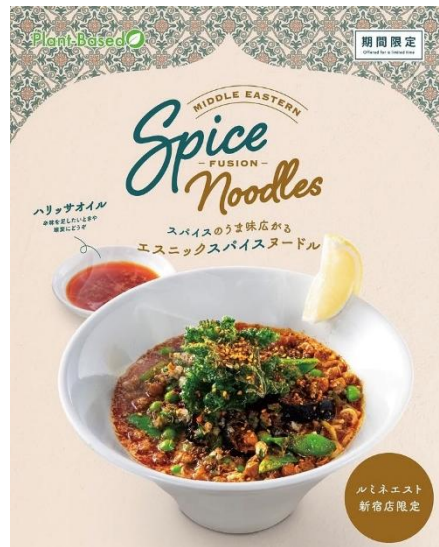
国内既存店前年比105.6%

単位：売上高／客数-%、店舗数-店



限定商品

期間限定・地域の
特性に合わせた
店舗限定商品を
定期的に販売



コラボイベント

「浜松町スタンド」では
地域創成の一環とし
て、定期的にコラボイ
ベントを開催



単位：百万円

	実績		前期比		コロナ前比
売上高	14,690	+	2.6%	+	51.3%
営業利益	1,124	△	664	+	436
		△	37.1%	+	63.4%
	実績		前期		コロナ前
営業利益率	7.7%		12.5%		7.1%

売上

売上高は、客単価アップにより前年比2.6%増

為替

為替による前年比影響は8月以降鈍化
為替による前年比影響は+7%（1月から12月平均）

店舗数

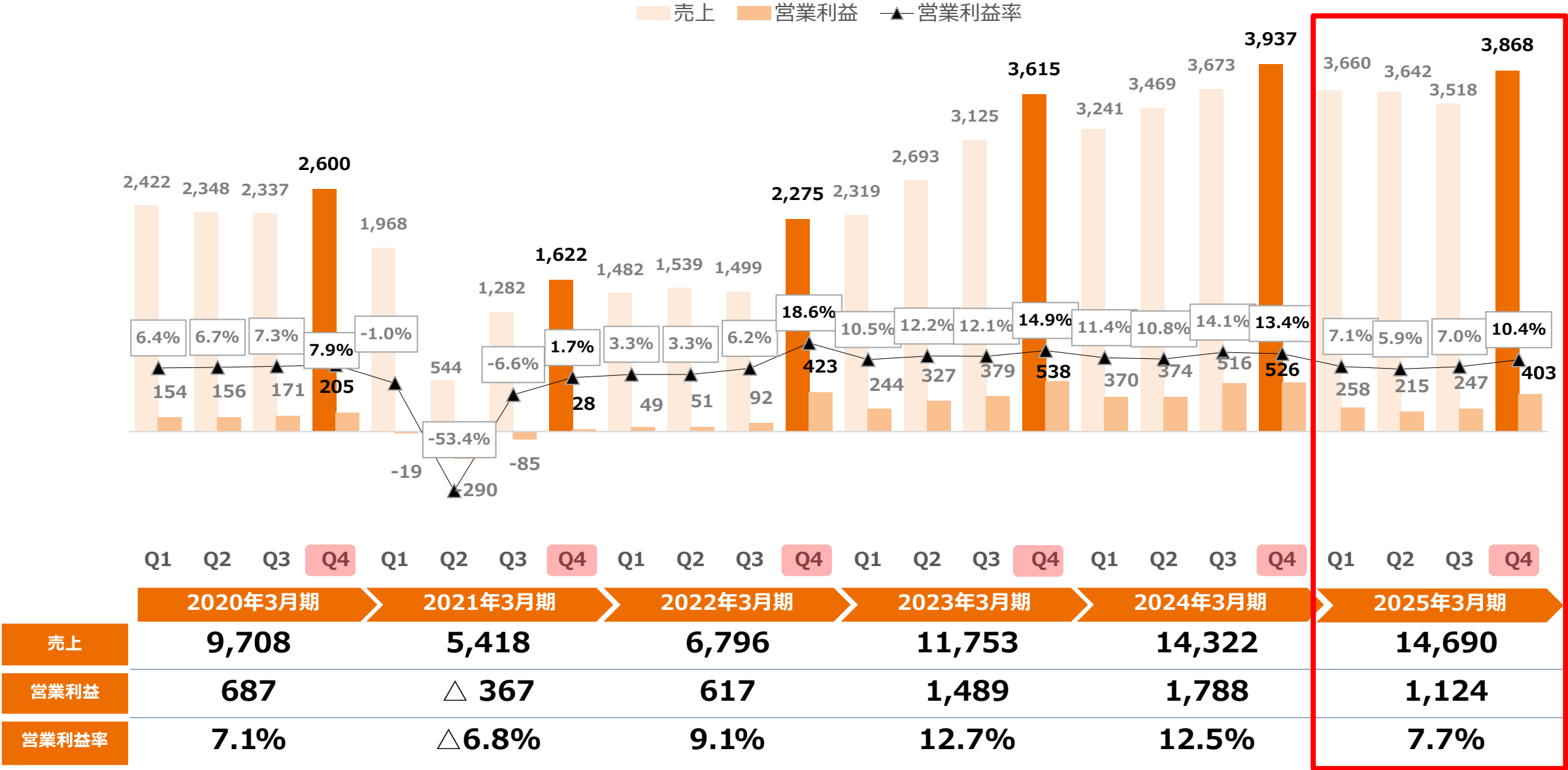
10店舗出店、12店舗閉店（純減2店舗）
工期遅延によるスケジュール変更、景気減速の懸念や地政学的な不安定要素などを考慮し慎重に判断

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、コスト見直しを随時実施
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

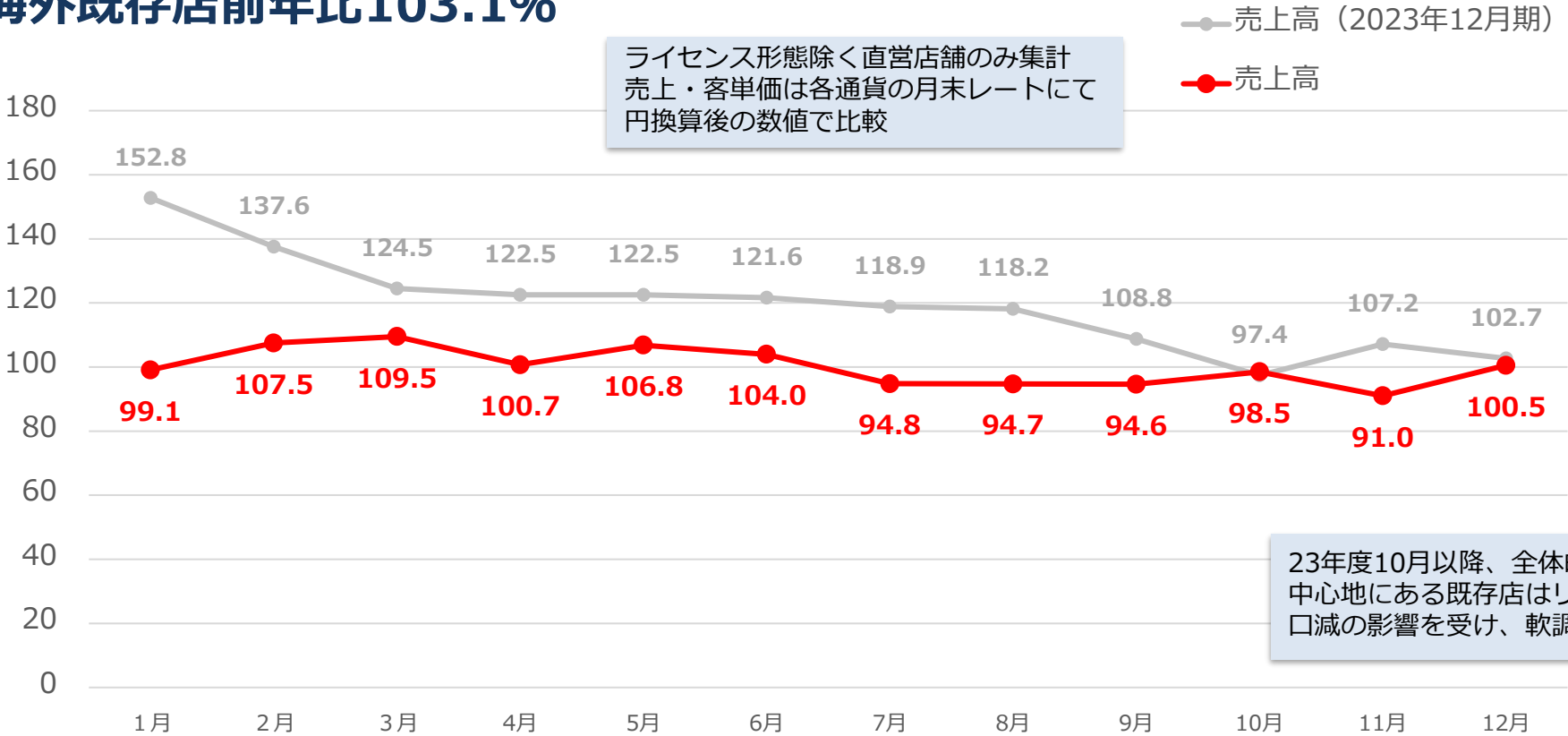
単位：百万円



海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2024年1月～12月)

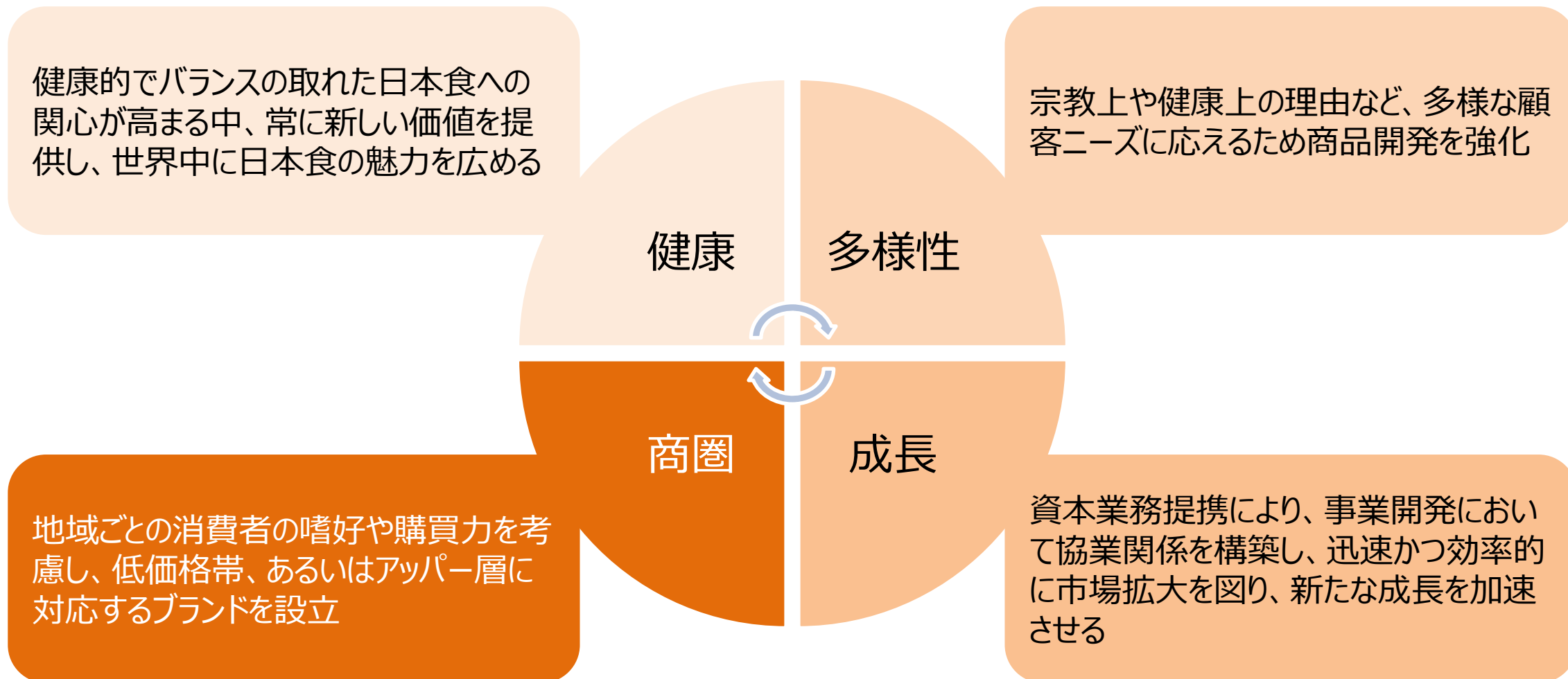
海外既存店前年比103.1%

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 12月まで	2025年 1月	2025年 2月	2025年 3月	2025年 4月
売上高	99.1	107.5	109.5	100.7	106.8	104.0	94.8	94.7	94.6	98.5	91.0	100.5	103.1	104.4	88.8	88.1	83.6
客数	83.6	96.7	97.3	86.5	93.0	94.6	88.7	91.5	93.0	91.4	88.6	92.3	91.7	100.6	87.6	89.2	88.9
客単価	118.5	112.2	112.5	116.3	114.9	109.9	106.8	103.5	101.7	107.7	102.7	108.8	112.4	103.7	101.4	98.7	94.0
店舗数	142	141	141	139	141	144	145	144	140	140	141	140	-	141	141	140	142

コロナ禍直後のリベンジ消費の恩恵を大いに受けたが、昨今の急激なインフレ、世界的にダウントレンドの景気動向を鑑み、
従来の出店戦略の見直し、次の成長への土台作りに努める
各国・地域の特性を考慮し、様々な角度から改善を図る戦略的アプローチを実施



新規の海外運営事業の取り組み

タイ

一風堂の約6割程度と低価格帯でありながら、クオリティも高く、バリエーションに富んだ商品を提供する「Ramen NeO」を出店



フィリピン

日本食が浸透しつつあるフィリピンにおいては、日本食ブランド専門のフードホール Kiwamiに出店し、多くの集客を達成



ニューヨーク/カリフォルニア

環境・宗教・健康面など、食の在り方の多様化に対応したプラントベースラーメン専門店「ippudo V」を出店



インドネシア

人口2.5億人の8割以上を占めるムスリム向けのハラール業態を開始するための商品開発完了。新たな市場拡大を図る

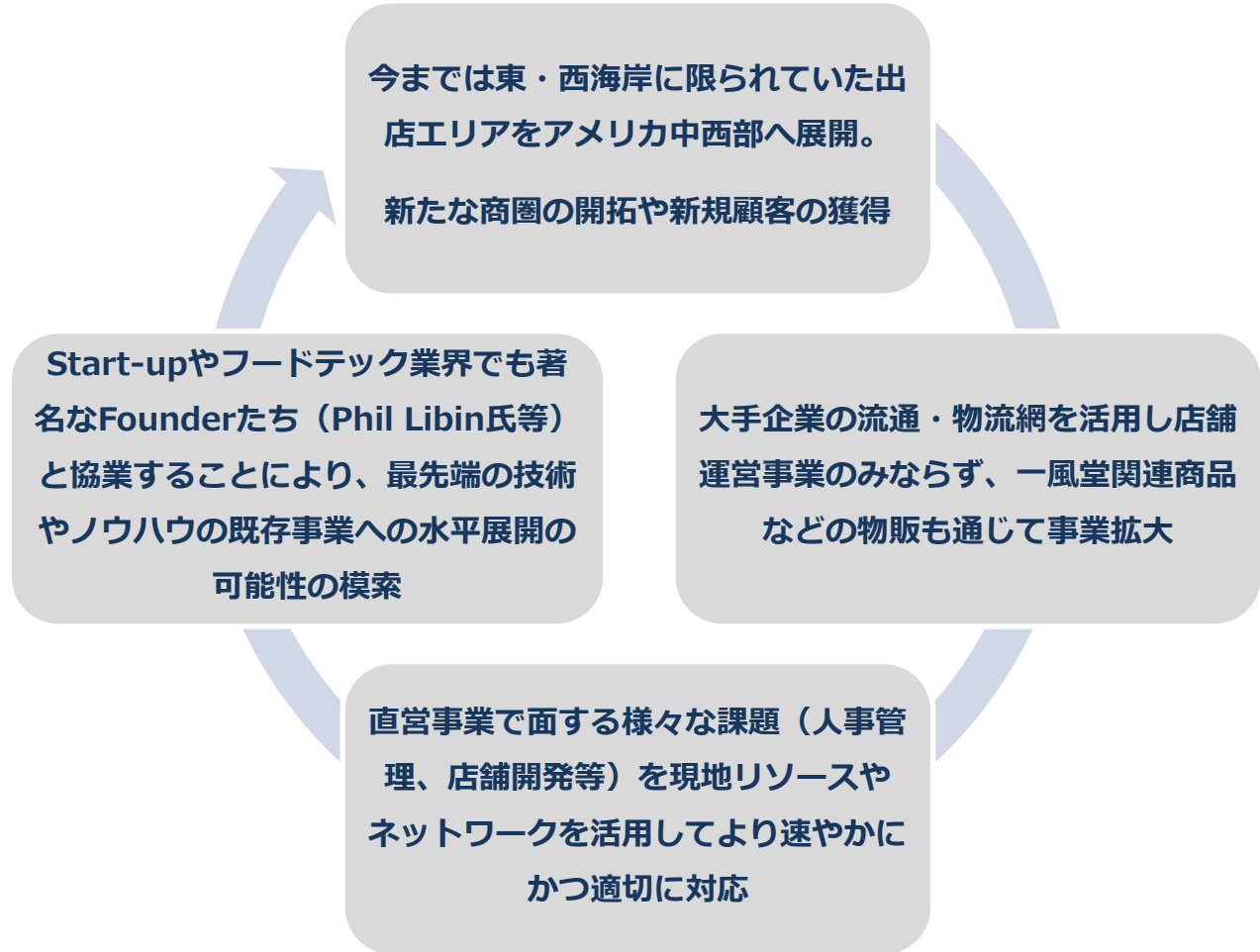


ベントンビル

リモートワークが定着する中、急成長するアメリカ中西部ベントンビルにおいて、飲食業界の発展を目指す企業と資本業務提携を結び、新規事業・出店を加速させる（詳細次ページ）



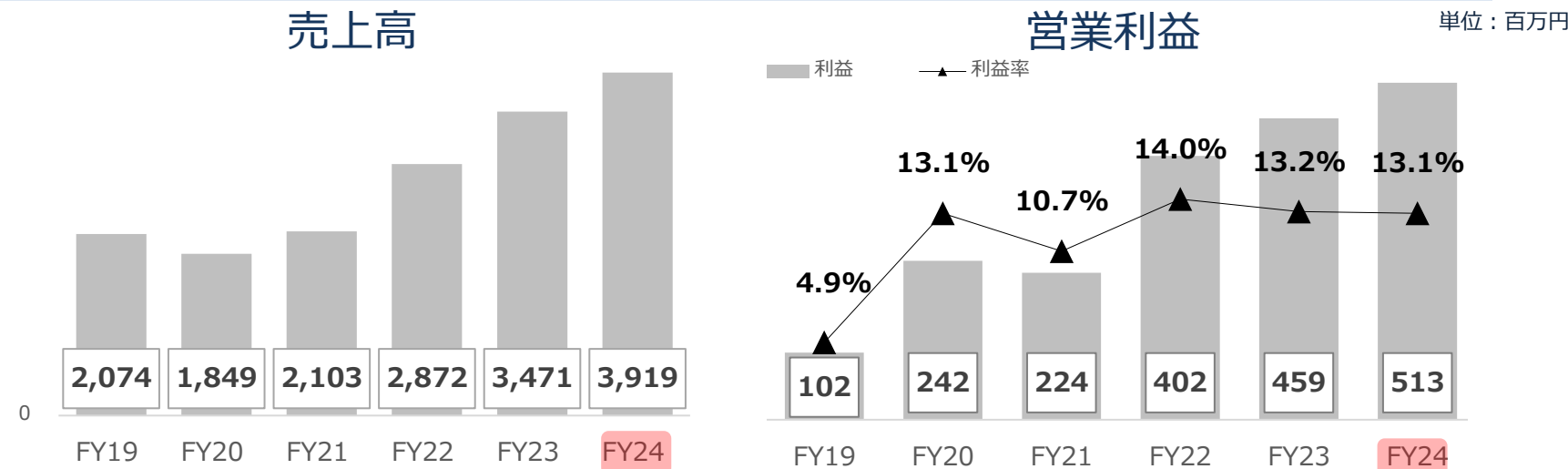
- ベントンビルは、アメリカ合衆国アーカンソー州の西部にある小都市
- 近年リモートワークが定着した背景の中、大都市から離れて生活する転入者が多く、企業移転なども進行中。QoL（生活の質）も非常に高く、家賃等固定費も抑えられるため魅力的ではあるが大都市には多数存在する高品質の「食」が欠如している
- 同様な都市は中西部でも20+箇所あると推定。WalmartやTyson Foodsの拠点でもあるベントンビルへの進出は、顧客を満足させるだけでなく、大都市より競争率が低くビジネスチャンスへと繋がる



(社名) CABIN 3 RESTAURANT GROUP, INC	
DBA (商号) :	Bentoville 「お弁当 (Bento) 」と「街 (Ville) 」を意味する
設立 :	2022年 8 月
事業内容	・ 日本食のフードコンサート・フードコートの運営 ・ 専用アプリによるテイクアウト商品の販売 ・ オリジナルグッズの販売 * 上記写真は24年11月開催のIPPUDOラーメンイベント

商品販売

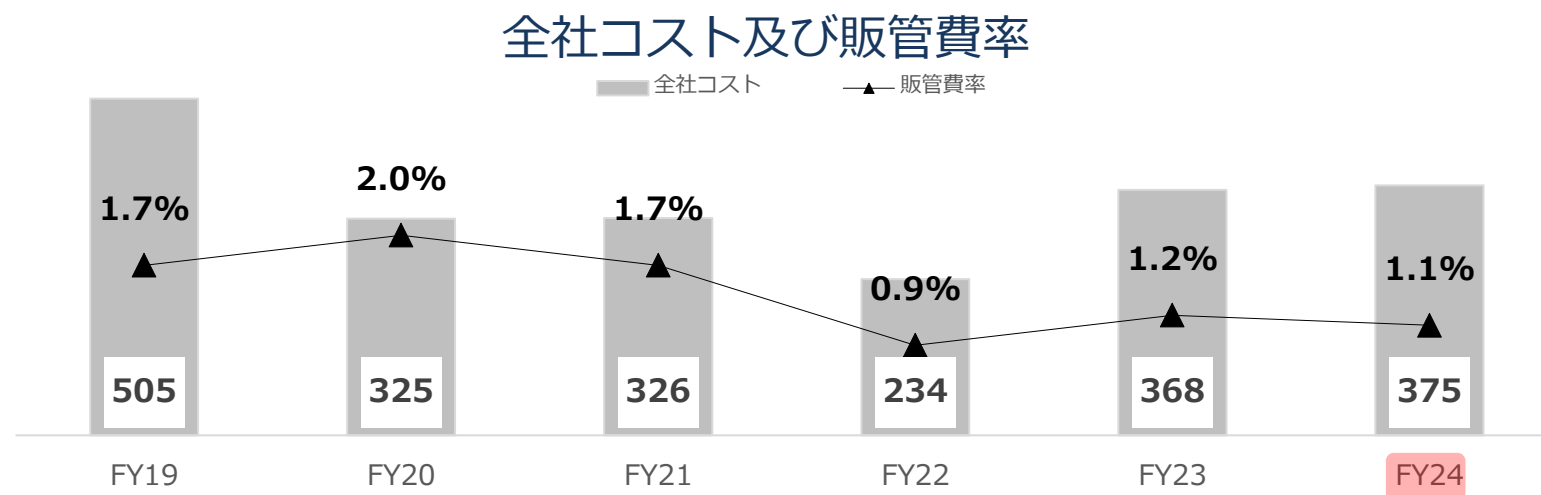
ECサイトや一風堂関連商品が
堅調に推移
売上高は前期比12.9%増
営業利益は前期比11.6%増



全社コスト

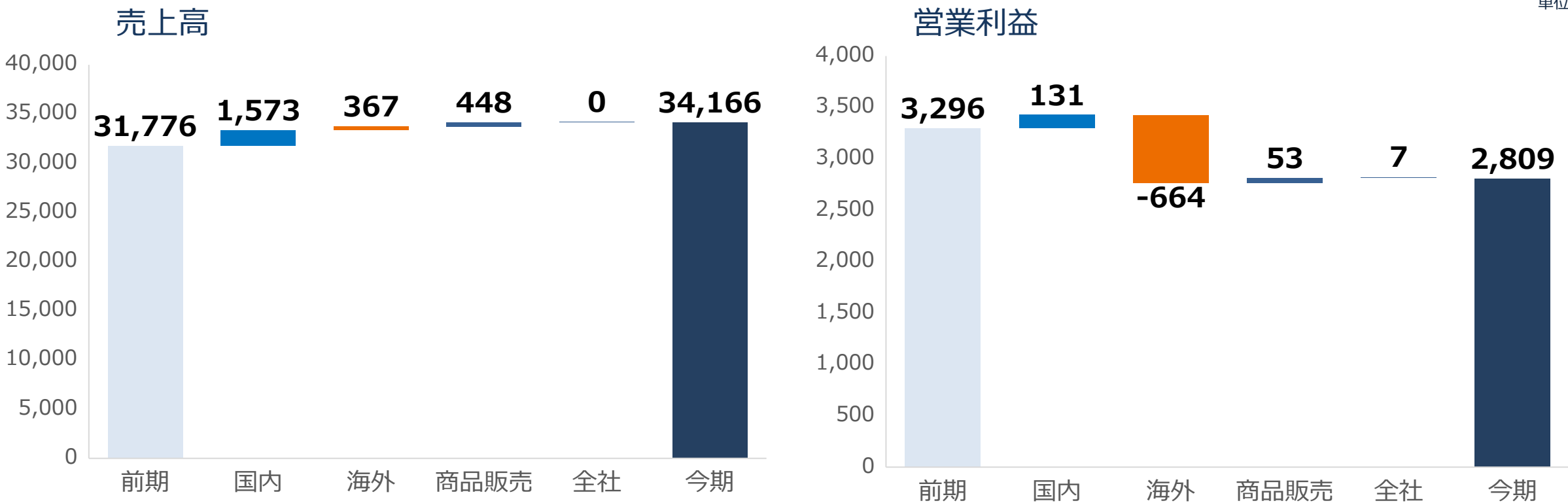
連結売上高に対する販管費率
1.1%
引き続き採用、教育、海外研修等、
人的資本への投資を行い、次の
成長ステージの土台作りに努める

※販管費率 = 全社コスト ÷ 連結売上高



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	10.0%	7.7%	13.1%	8.2%
	前期	10.1%	12.5%	13.2%	10.4%

すべてのセグメントで売上は増加したが、海外の新店コスト含むコスト増により営業利益は合計で前期を下回る

自己資本比率は57.5%。財務の健全性は向上

単位：百万円

	2024年 3月末	2025年 3月末	GAP
流動資産	8,572	9,778	1,206
うち現金及び預金	5,917	7,150	1,233
有形固定資産	5,585	5,843	258
無形固定資産	141	123	△ 18
投資その他の資産	2,930	2,796	△ 134
固定資産	8,657	8,762	105
資産合計	17,229	18,541	1,312

■ 資産	
現金及び預金の増加	1,233 百万円
出店等による有形固定資産の取得	258 百万円
繰延税金資産	△ 314 百万円

※自己資本比率57.5%（2024年3月末53.8%）

	2024年 3月末	2025年 3月末	GAP
負債合計	7,959	7,879	△ 80
うち短期借入金	140	140	0
うち長期借入金	2,572	2,465	△ 107
株主資本	8,647	9,685	1,038
その他の包括利益累計額	622	976	354
純資産	9,269	10,661	1,392
負債純資産合計	17,229	18,541	1,312

■ 負債	
有利子負債の減少	△107 百万円

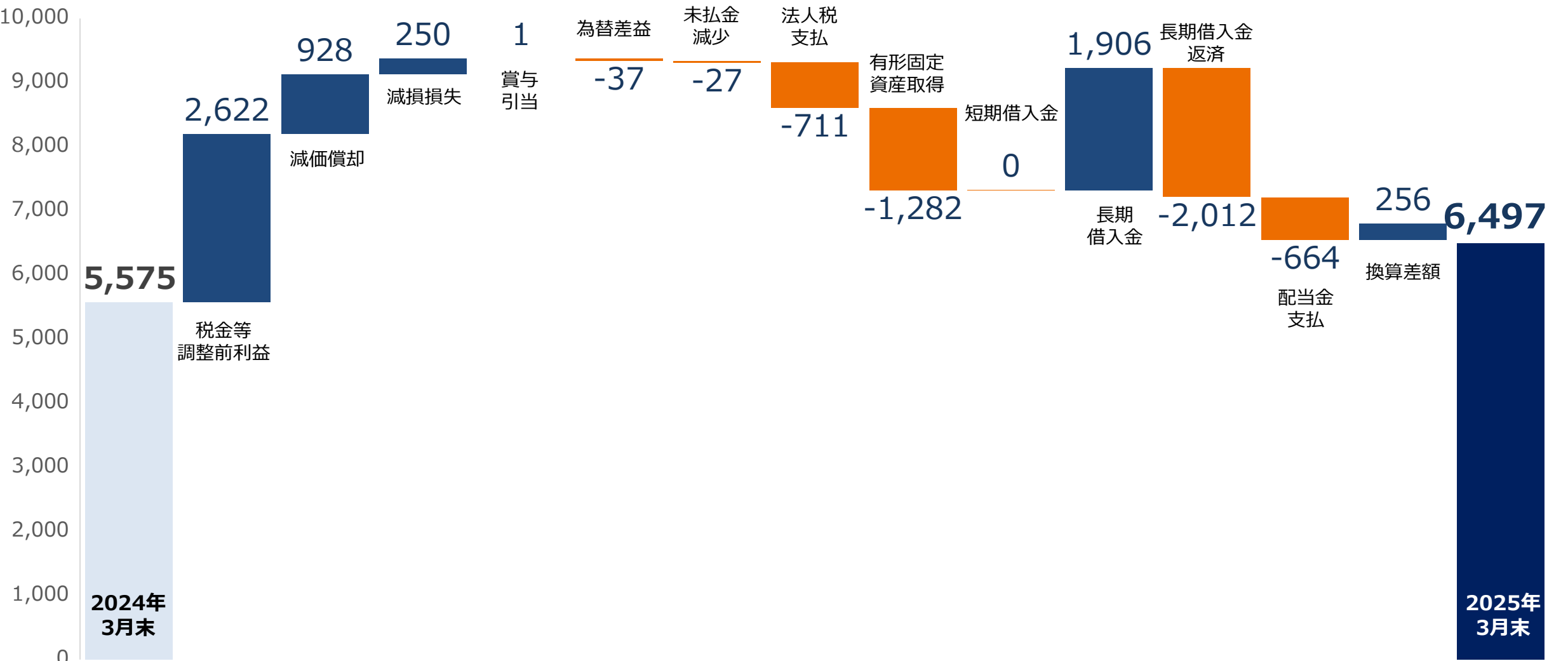
■ 純資産	
資本金及び資本剰余金の増加	+ 14 百万円
利益剰余金の増加	+ 1,092 百万円

単位：百万円

	実績	計画	前期実績	コロナ前実績
売上高	34,166	35,000	31,776	29,106
前年対比成長率	+7.5%	-	-	-
売上総利益	23,994	-	22,409	20,640
販売費及び一般管理費	21,184	-	19,112	19,943
営業利益	2,809	3,566	3,296	697
営業利益率	8.2%	10.2%	10.4%	2.4%
経常利益	2,841	3,678	3,489	623
経常利益率	8.3%	10.5%	11.0%	2.1%
税金等調整前当期純利益	2,622	-	3,059	△344
親会社株主に帰属する当期純利益	1,758	2,408	2,186	△214
当期純利益率	5.1%	6.9%	6.9%	△0.7%

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円



		実績	取り組み
収益	売上前年比	+ 7.5%	➤ 既存店の品質・顧客満足度の向上 ➤ 付加価値の高い商品の開発
	営業利益率	8.2%	➤ DX強化 ➤ 各国の景気の冷え込みや高度のインフレ、新店の遅延などが大きく影響して低下
資本	ROE	17.6%	➤ 財務の健全性と資本効率を両立 ➤ 個人・機関投資家向け説明会の実施（詳細22ページ記載）
成長	国内店舗数	11店舗純増	➤ ファミリー層・女性でも利用しやすい店舗設計 ➤ 初期投資の抑制
	海外店舗数	2店舗純減	➤ 新工期遅延によるスケジュール変更、景気減速の懸念や地政学的な不安定要素などを考慮し慎重に判断 ➤ 新たな戦略的アプローチを実施中（詳細13ページ記載）
	採用人数	130名	➤ 正社員数624名（2025年3月末時点） ➤ 詳細21ページ記載
持続	離職率	13.8%	➤ 詳細21ページ記載
株主還元	配当性向	30.8%	➤ 詳細22ページ記載

社員給与	アルバイト給与	研修制度	福利厚生
基本給UP	時給ベースアップ	社内勉強会の定期開催	持株会/確定拠出年金
インセンティブ	表彰制度	海外店舗での研修制度	慶弔見舞金/資格奨励金制度
ESOP	紹介料支給制度	Global Leadership Conference 世界各国のスタッフの集合研修	✓ 家族手当/✓ 休暇取得手当
人事評価制度の刷新	人事考課制度	定期的なキャリア面談の実施	✓ GLTD団体長期傷害保険加入/ 借り上げ社宅
			✓ 新規導入
社員基本給前年比 +8.8% 既存社員の当期総給与額/前期総給与額	初任給 31.3万円 飲食業大卒初任給平均 20.5万円	社員数前年比 +7.6% 2024年3月末：580名、2025年3月末：624名	社員離職率 13.8%

モデル給与

店長		ブロック長	
24歳	入社3年	32歳	入社10年
基本給	470万円	基本給	754万円
インセンティブ・賞与	100万円	インセンティブ・賞与	120万円
社宅補助	30万円	社宅補助等	48万円
年収	600万円	年収	922万円

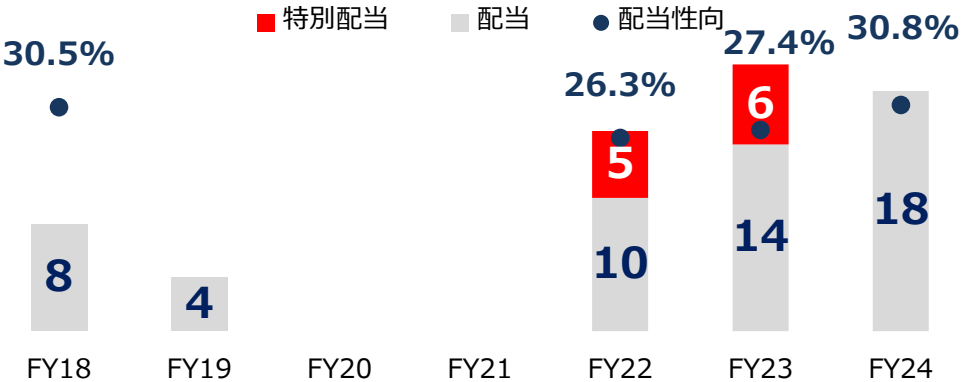
配当性向20%以上を目安

	中間	期末	年間
2024年3月期 実績	7円00銭	普通配当 7円00銭 + 特別配当 6円00銭	普通配当 14円00銭 + 特別配当 6円00銭
2025年3月期 予想	9 円00銭	9円00銭	18円00銭
2026年3月期 予想	10円00銭	10円00銭	20円00銭

個人投資家向け説明会	
日時	2025年6月9日（月） 19:00～20:00
形式	ライブ配信（アーカイブ配信有り）

後日HPにて案内

配当の推移



アナリスト向け説明会	
日時	2025年6月5日（木） 11:00 - 12:00
場所	明治屋ホール 東京都中央区京橋2-2-8 明治屋京橋ビル7階

株主の皆様へ感謝の意を表すとともに、当社株式への投資の魅力を高めるため、 2025年3月末日の基準日に株主名簿に記載された株主様への贈呈分より株主優待制度の拡充を実施
全商品利用可の割引券、ECサイトでのご利用や支援団体への寄付の利用も追加し、汎用性の高い優待に変更

保有期間・保有株式数に応じて以下内容を年2回贈呈

[株主優待制度拡充に関するお知らせ](#)

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	割引券 2,000円分	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 4,000円分
500株以上 1,000株未満	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 8,000円分	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 10,000円分
1,000株以上 3,000株未満	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 10,000円分	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 15,000円分
3,000株以上	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 15,000円分	割引券またはECサイトクーポンまたは寄付 20,000円分



新店舗オープン (1月~3月)



一風堂
浅草雷門通り店



一風堂
モザイクモール港北店



一風堂
minamoa広島店



一風堂
ルミネ大宮店



一風堂
安城店



因幡うどん
イオンモール筑紫野店



IPPUDO CHINA
上海浦東空港 店



IPPUDO 台湾
南港LaLaport 店



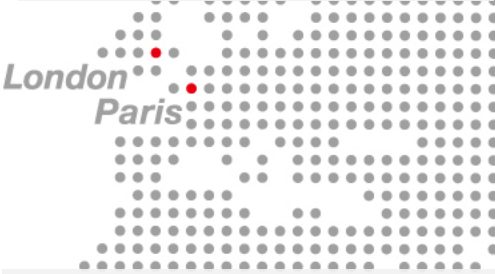
IPPUDO SG
City Square Mall 店

Global 15ヶ国・地域 Total 296店舗
(前期末からの増減 + 9店舗)

	直営	ライセンス	合計
国内	130	26	156
海外	68	72	140
合計	198	98	296

欧州 (9)

イギリス 4店
フランス 5店



日本 (国内) (156)

一風堂 134店
RAMEN EXPRESS 9店
因幡うどん 8店
その他ブランド 5店
国内店舗運営事業 計 156店
<うちライセンス> 26店

北米 (10)

アメリカ 10店



アジア (108)

シンガポール 14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3月末、海外 : 2024年12月末現在)

国内/ECサイト

蕎麦・ラーメン・うどんの販売

■ ECサイト

<https://ec-ippudo.com/shop>



創業1949年
渡辺製麺

春のおいしさをお届けします。

桜そば

【春季限定】



博多うどん

博多うどんを
ご家庭で。

手間暇かけた素材をご家庭でもお楽しみください。

国内/量販店・コンビニエンスストア

コンビニエンスストア、空港、量販店などで、幅広い顧客のニーズに合わせた商品を販売



海外/量販店

乾麺タイプの赤丸や
プラントベースラーメンを販売



蔬食拉麺 禮盒

ワークショップの開催

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



こども食堂

定期的に一風堂キッチンカーを用いてこども食堂を開催
こどもの食を支え、地域のコミュニケーションの場を提供



地方創生

秋田県男鹿市で2月5～6日に開かれた第4回「わたしたちのまちづくりサミット」に参加
日本の食文化を更に盛り上げ、地方の活性化を目的とする



以下のリンクからご覧ください

[力の源グループのSDGsへの取り組みに関するお知らせ](#)

2 2026年3月期 計画

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

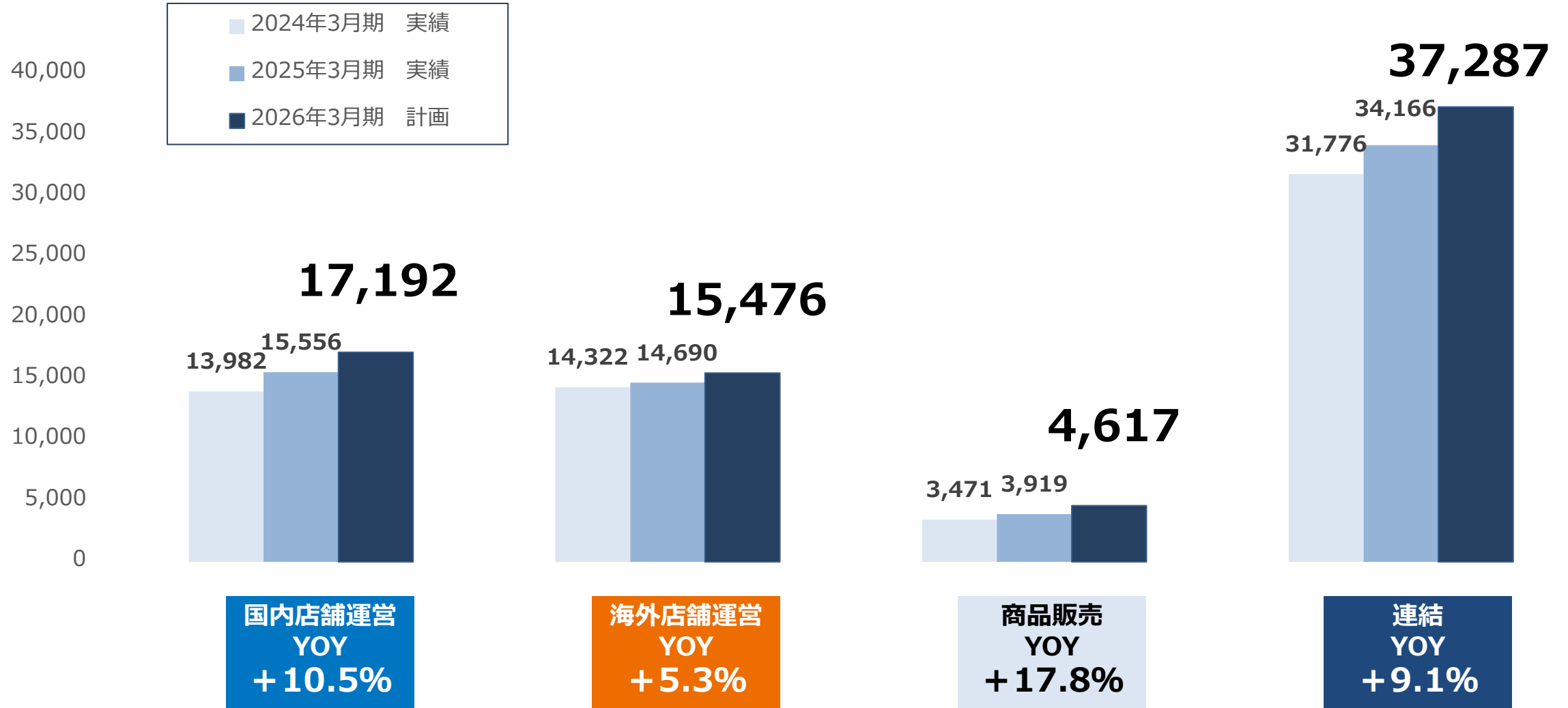
- 各国経済の冷え込みなどを加味し、保守的な既存店推移(既存店前年対比現地通貨ベースで99%前提)
- 年間25店舗出店予定ではあるものの、不採算店舗の閉店も予定。純増9店舗の見込み
- コスト増リスクは予見されるものの、遅延していた新店の出店に加え、新たな戦略的アプローチによる商圏拡大や各種DX施策の推進等により増益の見込み

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

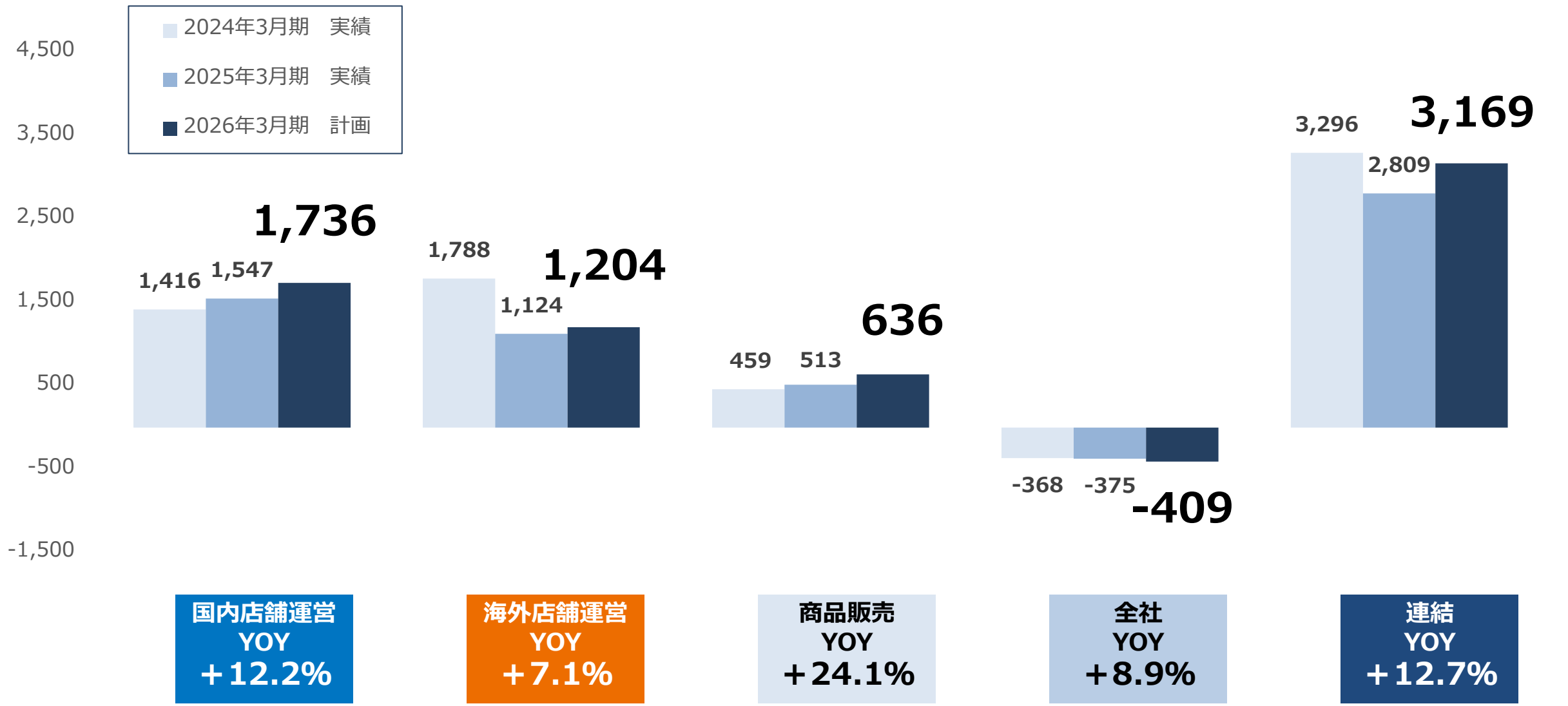
2026年3月期 業績予想（売上高）

単位：百万円



2026年3月期 業績予想（営業利益）

単位：百万円

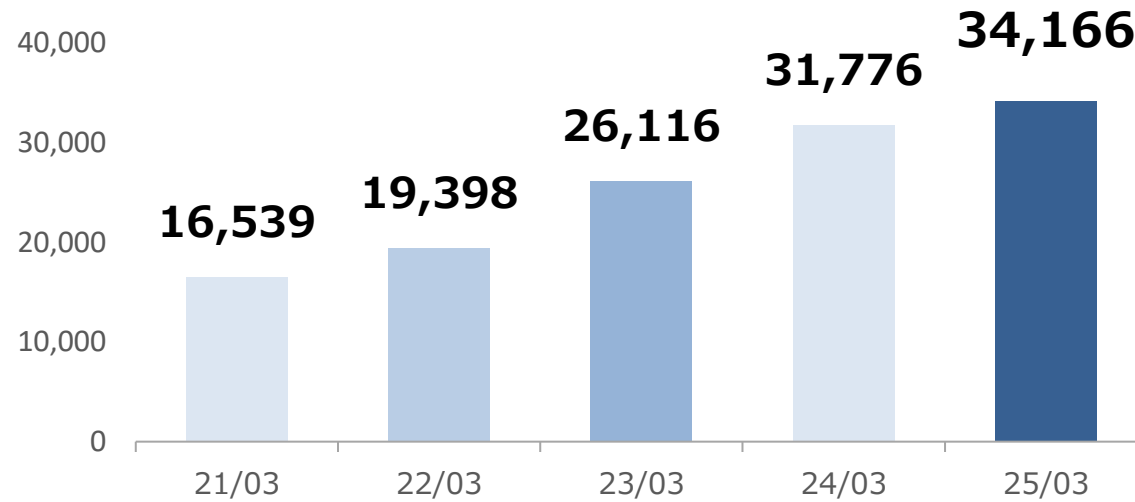


USドルは10円・20円のレンジで推移、その他通貨はUSドルの変動率を各通貨に連動させ試算
(期中、全通貨が同レートで推移した場合)

		△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

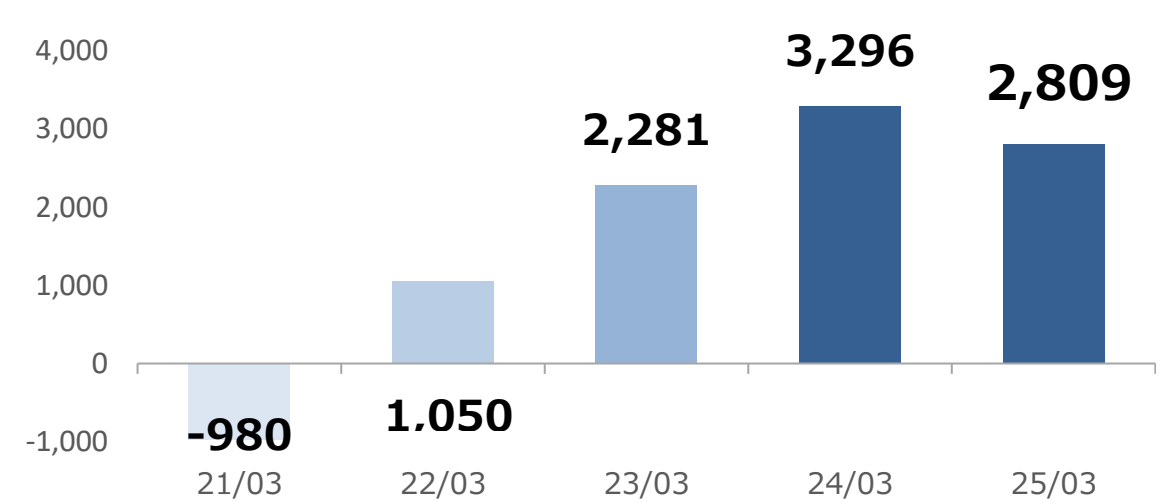
【参考】経営指標（5力年）

売上高

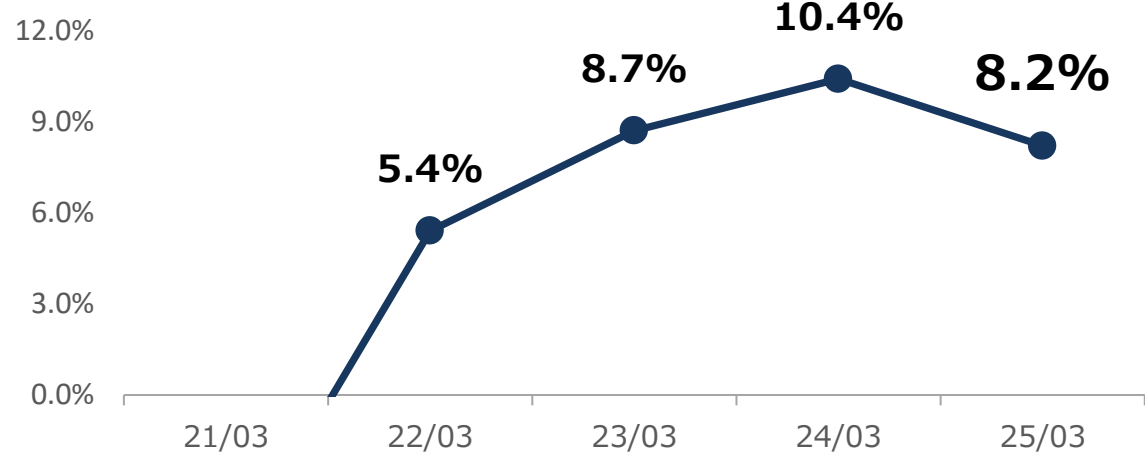


営業利益

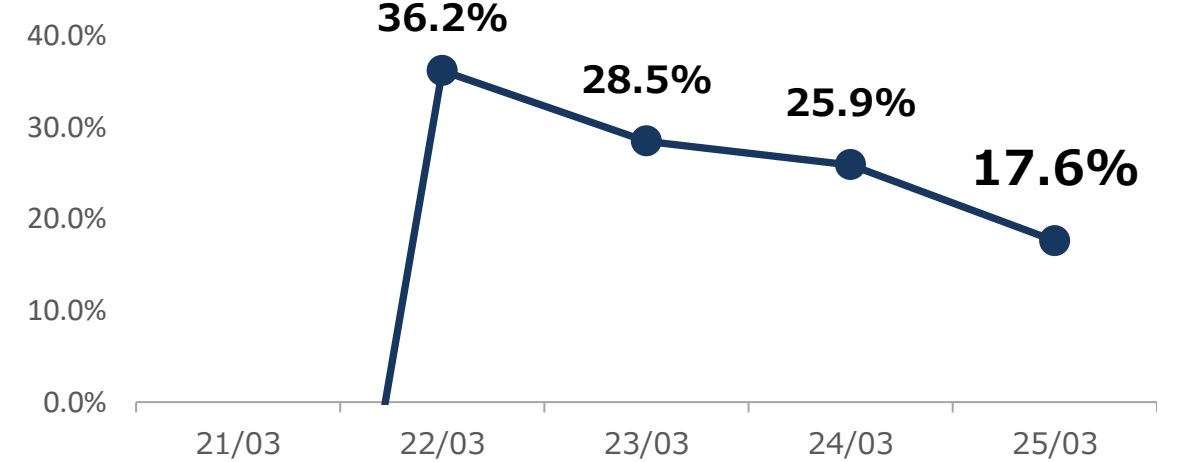
単位：百万円



営業利益率



ROE

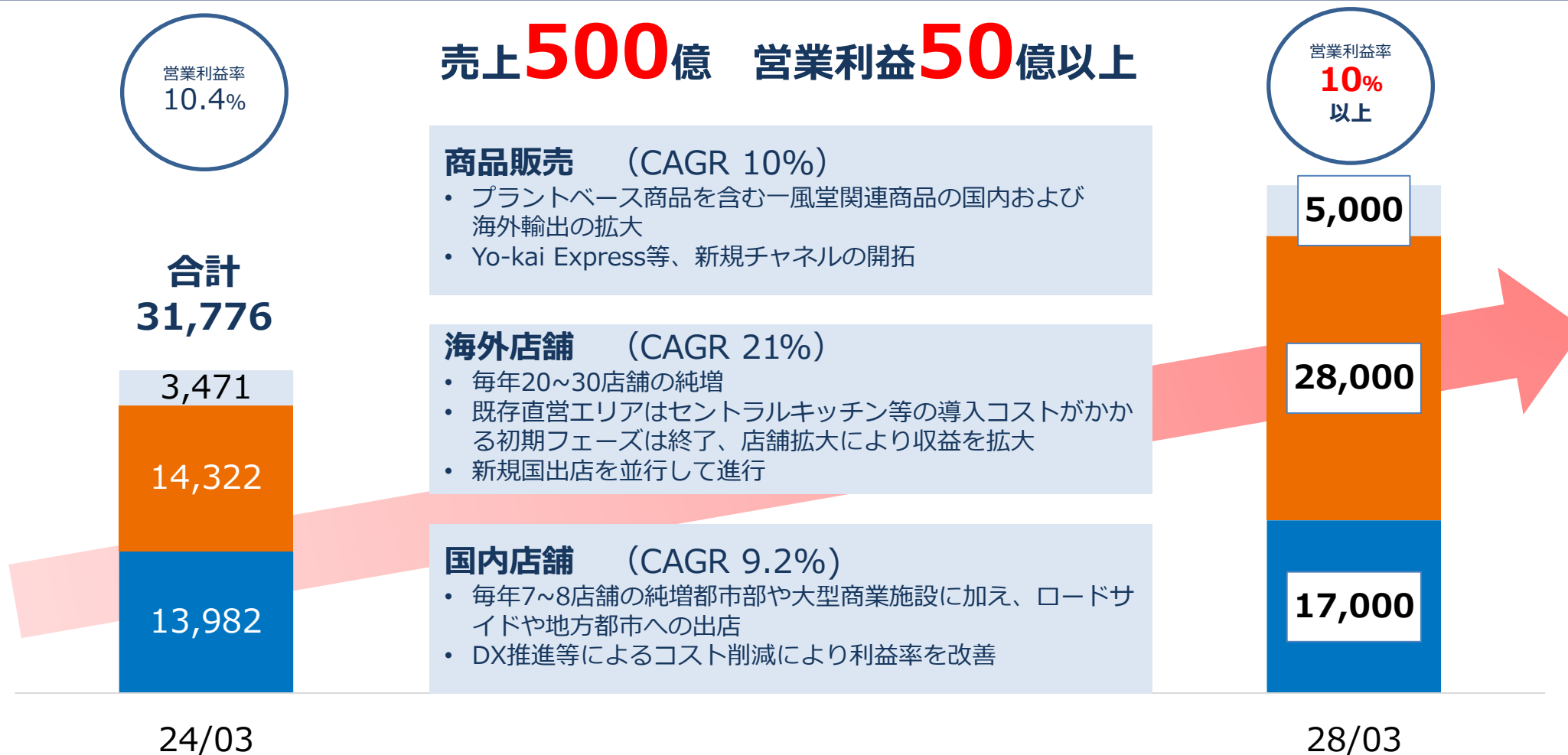


2028年3月期へのVision

3

2028年3月期へのVision（変更なし）

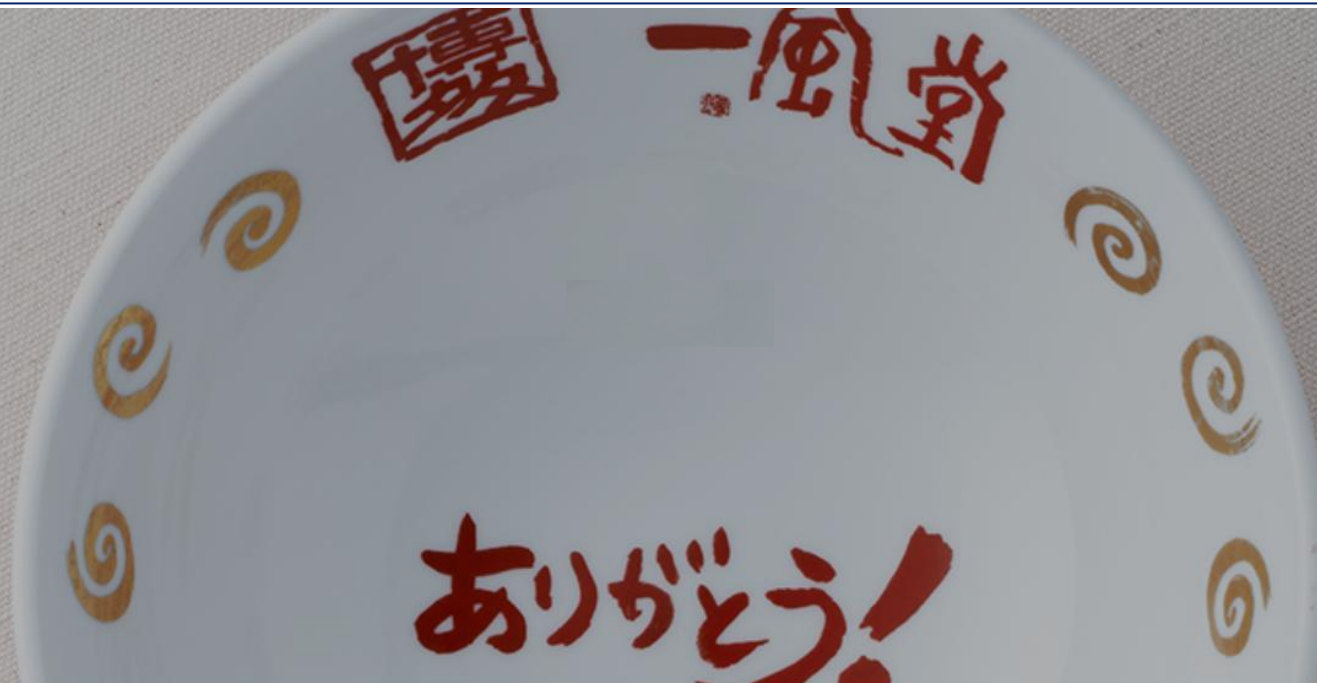
単位：百万円



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 18名（連結 624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
専務取締役	中尾 徹	Mr. Toru Nakao
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3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

東京証券取引所市場第一部に変更

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。

