

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 第3四半期 決算補足説明資料

2025年2月14日



MISO AKAMARU

- 1. 2025年3月期 Q3業績報告** P.2～P.20
- 2. 2025年3月期 業績予想** P.21～P.27
- 3. 2028年3月期へのVision** P.28～P.29
- 4. 付属資料** P.30～P.36

1

2025年3月期 Q3業績報告

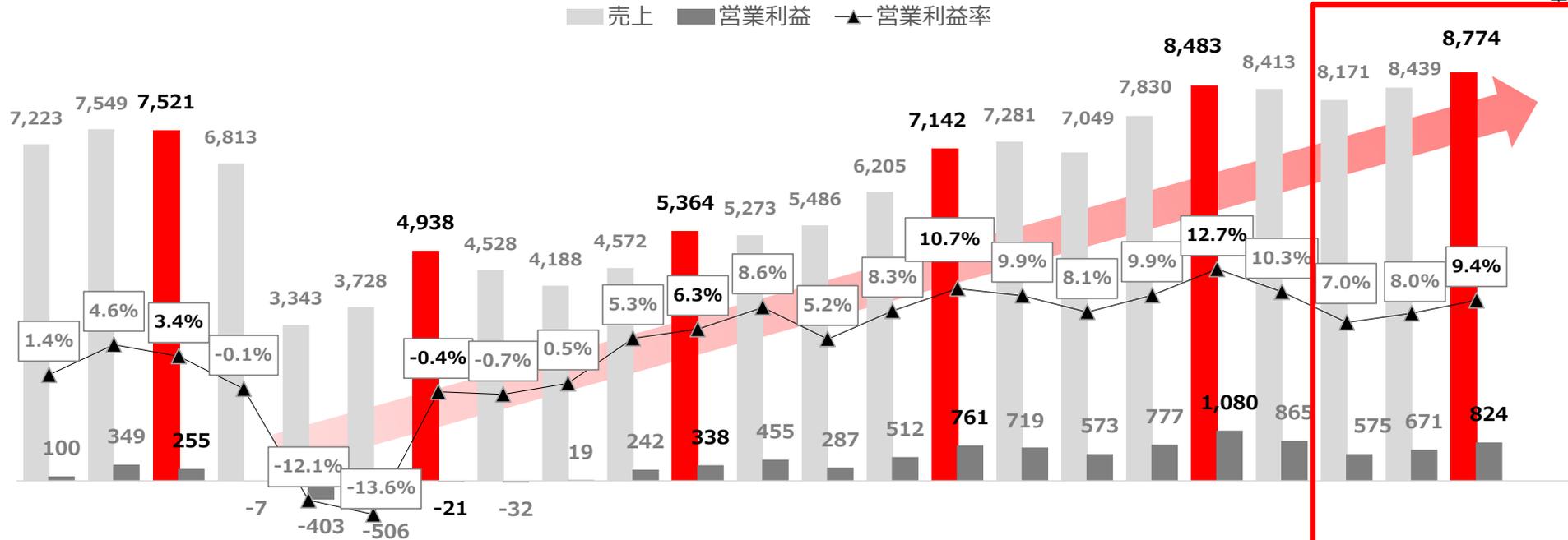
2025年3月期 Q3累計業績ハイライト

	実績	計画比		前期比		コロナ前比	
							単位：百万円
売上高	25,385	△	0.9%	+	8.7%	+	13.9%
営業利益	2,071	△	321	△	360	+	1,366
		△	13.4%	△	14.8%	+	193.8%
当期純利益	1,431	△	260	△	326	+	901
		△	15.4%	△	18.6%	+	169.9%
	実績		計画		前期		コロナ前
営業利益率	8.2%		9.3%		10.4%		3.2%
当期純利益率	5.6%		6.6%		7.5%		2.4%

売上高は、前年比8.7%増、コロナ前比13.9%増とQ3で**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、海外の人件費等の高騰に対する価格転嫁や
新店の遅延・人流の変化・景気の冷え込みなどが要因

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

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Q3

売上	29,106	16,539	19,398	26,116	31,776	25,385
営業利益	697	△ 963	1,056	2,281	3,296	2,071
営業利益率	2.4%	△ 5.8%	5.4%	8.7%	10.4%	8.2%

国内店舗運営事業トピックス (2024年4月～12月)



単位：百万円

	実績		前期比		コロナ前比
売上高	11,535	+	11.7%	△	9.1%
営業利益	1,177	+	94	+	667
		+	8.7%	+	130.8%
	実績		前期		コロナ前
営業利益率	10.2%		10.5%		4.0%

売上

売上高は、前年比11.7%増。コロナ前比較では不採算店舗の閉店やPANDA EXPRESSの譲渡により、合計12店舗減少していることにより未達

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

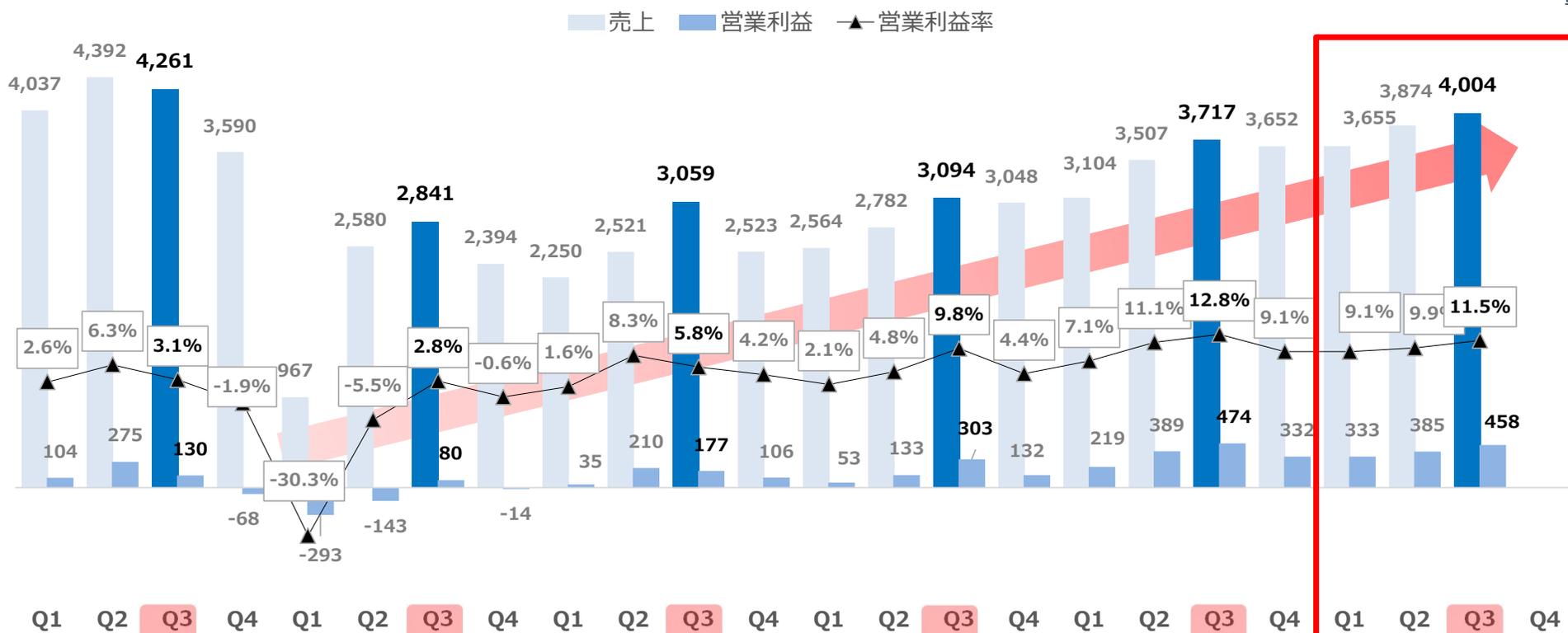
15店舗出店、9店舗閉店（純増6店舗）
地方店舗やインバウンド向け店舗等、商圈の変動に合わせて店舗の入れ替えを実施

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8.7%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



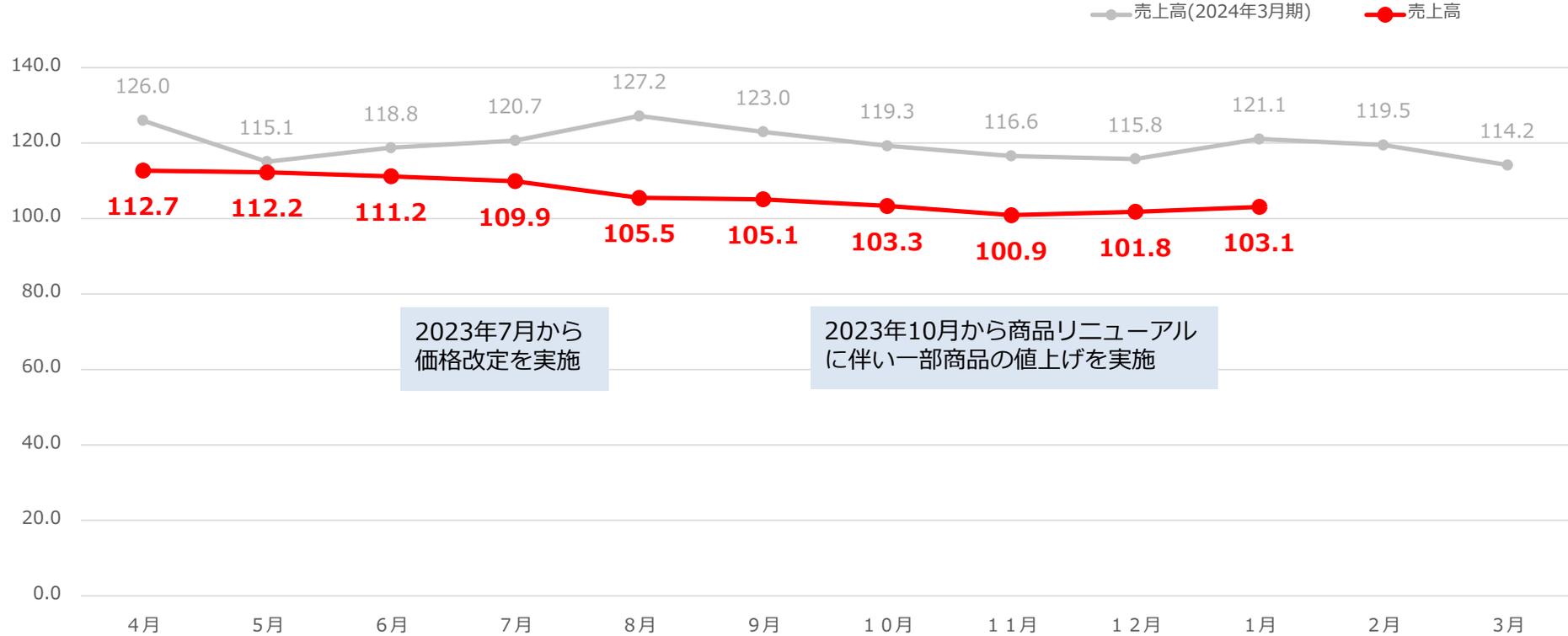
	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期Q3
売上	16,282	8,783	10,353	11,489	13,982	11,535
営業利益	441	△ 370	530	623	1,416	1,177
営業利益率	2.7%	△ 4.2%	5.1%	5.4%	10.1%	10.2%

国内既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2024年4月~12月)



国内既存店前年比106.6%

単位：%



	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 12月まで
売上高	112.7	112.2	111.2	109.9	105.5	105.1	103.3	100.9	101.8	103.1			106.6
客数	101.7	101.2	101.1	103.0	99.7	98.8	98.1	97.3	99.2	100.4			100.0
客単価	110.7	110.9	110.0	106.7	105.8	106.4	105.3	103.7	102.6	102.6			106.7

海外店舗運営事業トピックス (2024年1月~9月)



単位：百万円

	実績		前期比		コロナ前比
売上高	10,821	+	4.2%	+	52.2%
営業利益	721	△	540	+	239
		△	42.9%	+	49.6%
	実績		前期		コロナ前
営業利益率	6.7%		12.2%		6.8%

売上

売上高は、前年比4.2%増

為替

総じて円安に推移し売上高を後押ししているが、為替による前年比影響は8月以降鈍化

店舗数

8店舗出店、10店舗閉店（純減2店舗）

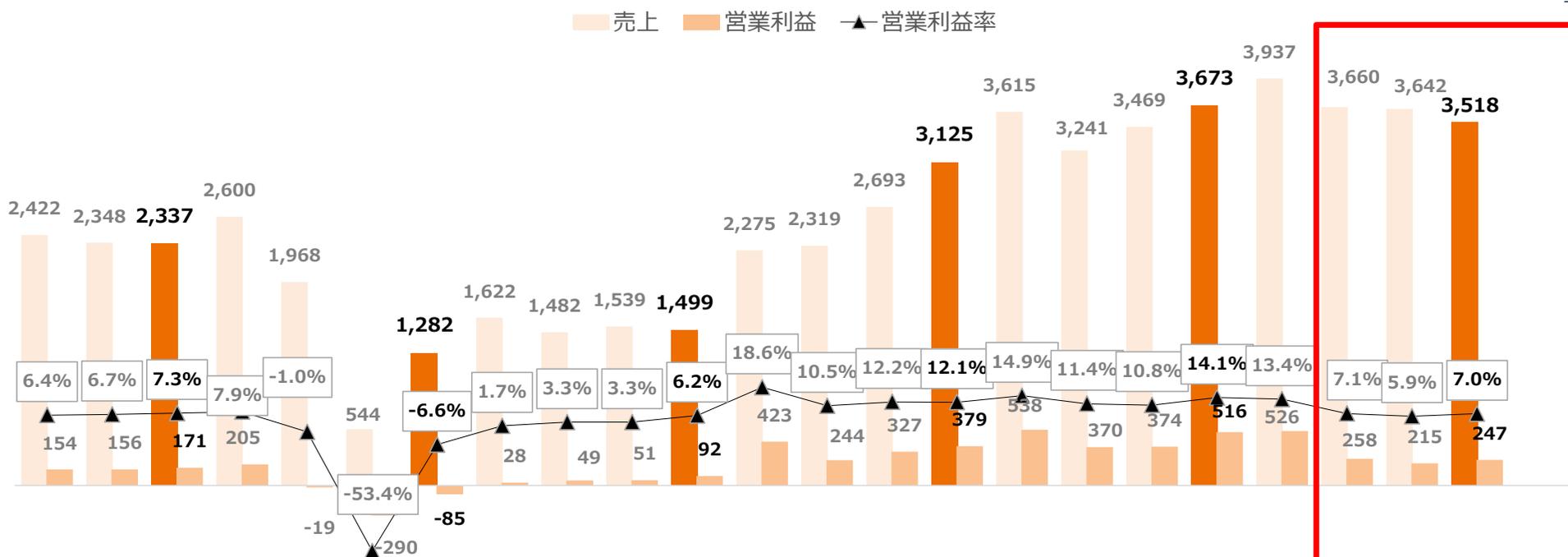
工期遅延によるスケジュール変更、景気減速の懸念や地政学的な不安定要素などを考慮し慎重に判断

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を受けたコスト増加に対し、価格転嫁、コスト見直し等が遅延
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



	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Q3
売上	9,708	5,418	6,796	11,753	14,322	10,821
営業利益	687	△ 367	617	1,489	1,788	721
営業利益率	7.1%	△ 6.8%	9.1%	12.7%	12.5%	6.7%

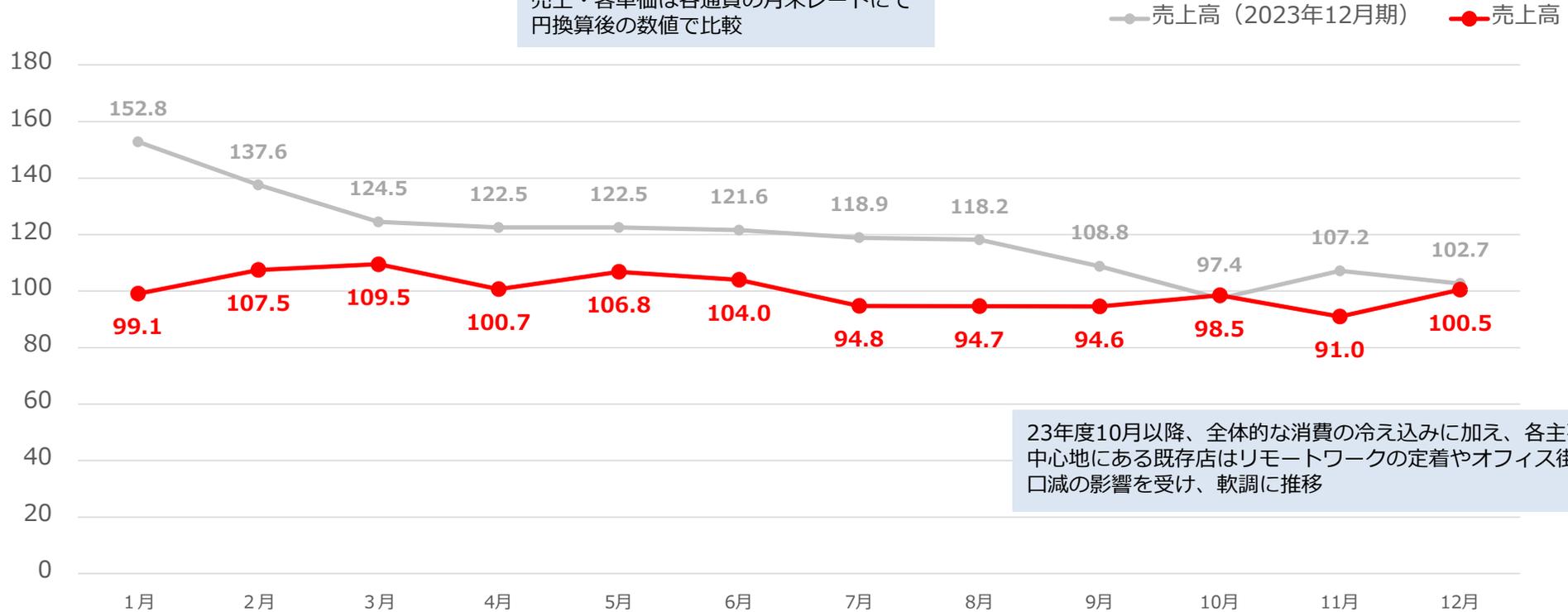
海外既存店の売上高/客数/客単価の推移 (2024年1月~9月)



海外既存店前年比103.1%

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：%



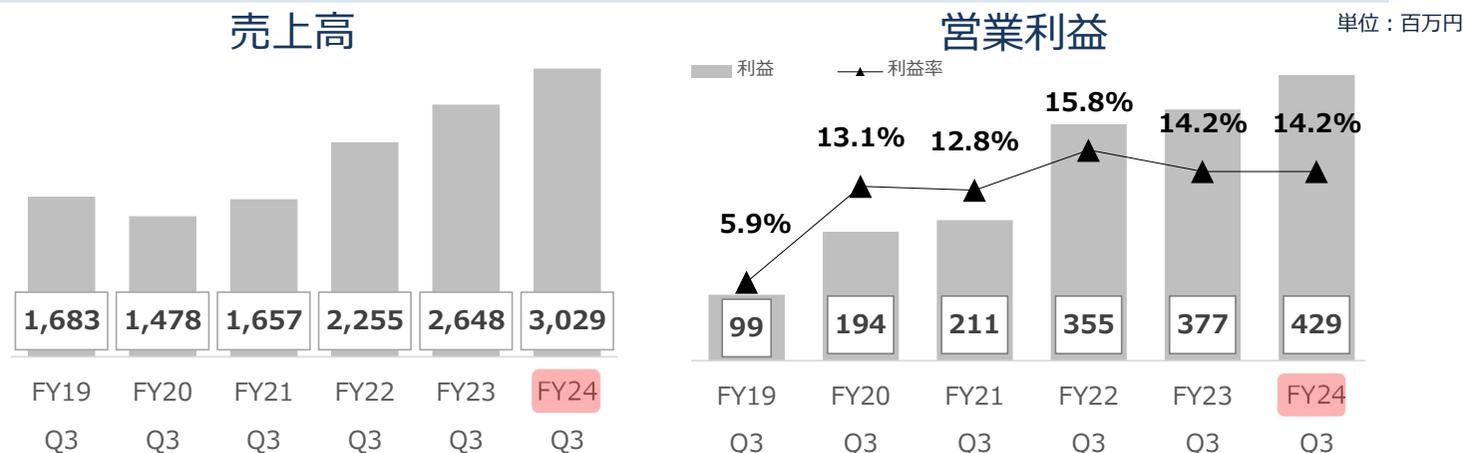
23年度10月以降、全体的な消費の冷え込みに加え、各主要都市の中心地にある既存店はリモートワークの定着やオフィス街の流動人口減の影響を受け、軟調に推移

	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 9月まで	2025年 1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
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
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

商品販売・全社コスト推移 Q3累計

商品販売

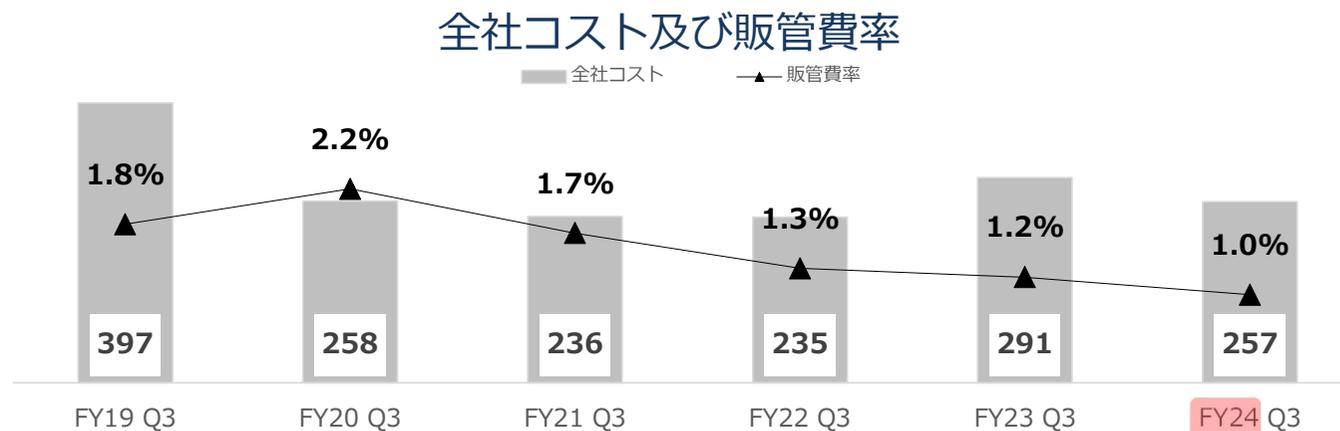
ECサイトや一風堂関連商品が
堅調に推移
売上高は前期比14.4%増
営業利益は前期比13.9%増



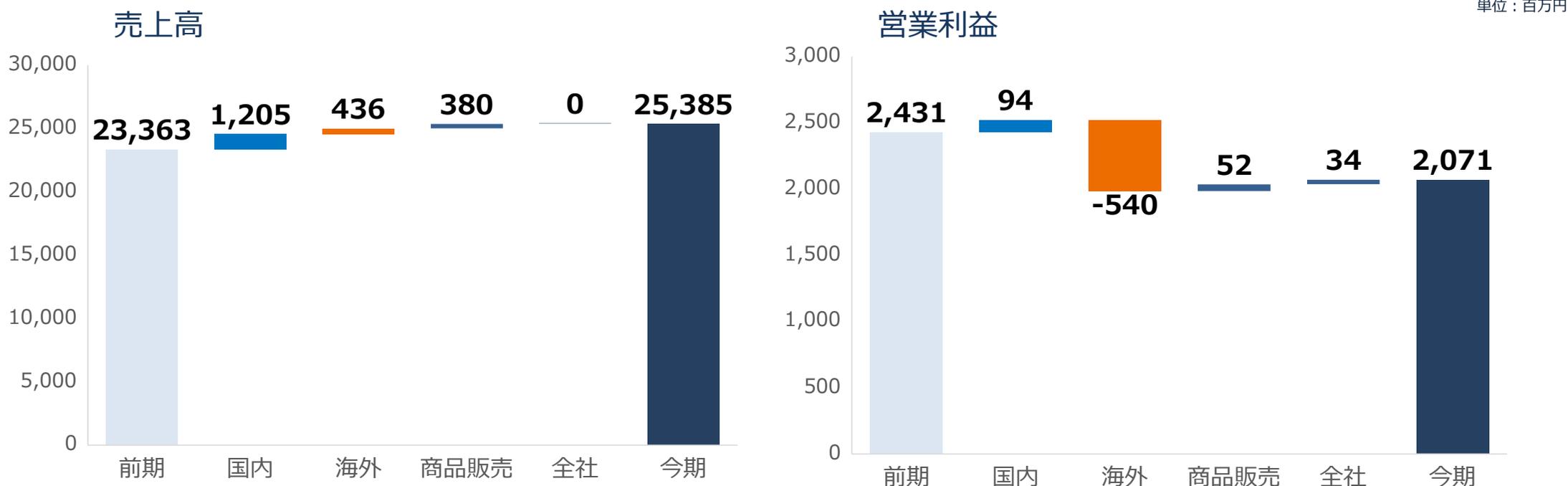
全社コスト

連結売上高に対する販管費率
1.0%
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）



		国内	海外	商品販売	合計
セグメント別 営業利益率	今期	10.2%	6.7%	14.2%	8.2%
	前期	10.5%	12.2%	14.2%	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

連結貸借対照表

自己資本比率は55.6%。財務の健全性は向上

単位：百万円

	2024年 3月末	2024年 12月末	GAP
流動資産	8,572	9,289	717
うち現金及び預金	5,917	6,109	192
有形固定資産	5,585	5,876	291
無形固定資産	141	117	△ 24
投資その他の資産	2,930	2,781	△ 149
固定資産	8,657	8,775	118
資産合計	17,229	18,065	836

	2024年 3月末	2024年 12月末	GAP
負債合計	7,959	8,012	53
うち短期借入金	140	200	60
うち長期借入金	2,572	2,743	171
株主資本	8,647	9,358	711
その他の包括利益累計額	622	693	71
純資産	9,269	10,052	783
負債純資産合計	17,229	18,065	836

■ 資産

現金及び預金の増加	192 百万円
出店等による有形固定資産の取得	291 百万円
繰延税金資産	△ 275 百万円

■ 負債

有利子負債の増加	231 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	+765 百万円

※自己資本比率55.6%（2024年3月末53.8%）

連結損益計算書

単位：百万円

	実績	計画	前期実績	コロナ前実績
売上高	25,385	25,609	23,363	22,293
前年対比成長率	+8.7%	-	-	-
売上総利益	17,764	-	16,464	15,791
販売費及び一般管理費	15,693	-	14,032	15,086
営業利益	2,071	2,392	2,431	704
営業利益率	8.2%	9.3%	10.4%	3.2%
経常利益	2,150	2,485	2,516	658
経常利益率	8.5%	9.7%	10.8%	3.0%
税金等調整前当期純利益	2,155	-	2,447	634
親会社株主に帰属する当期純利益	1,431	1,691	1,757	530
当期純利益率	5.6%	6.6%	7.5%	2.4%

新店舗オープン (10月~12月)



「大名本店別館」限定商品
福岡空港に一風堂のフラッグシップ店
「一風堂 大名本店別館」としてオープン。
「原点回帰と革新」をコンセプトとして、
創業時の味わいを守りつつ、新たなラ
メン文化の魅力を発信



「Ramen NeO」商品
一風堂よりリーズナブルな新業態。
一風堂の約6割程度と低価格帯で
ありながら、クオリティ高く、バ
リエーションに富んだ商品を提供

エリア別店舗数

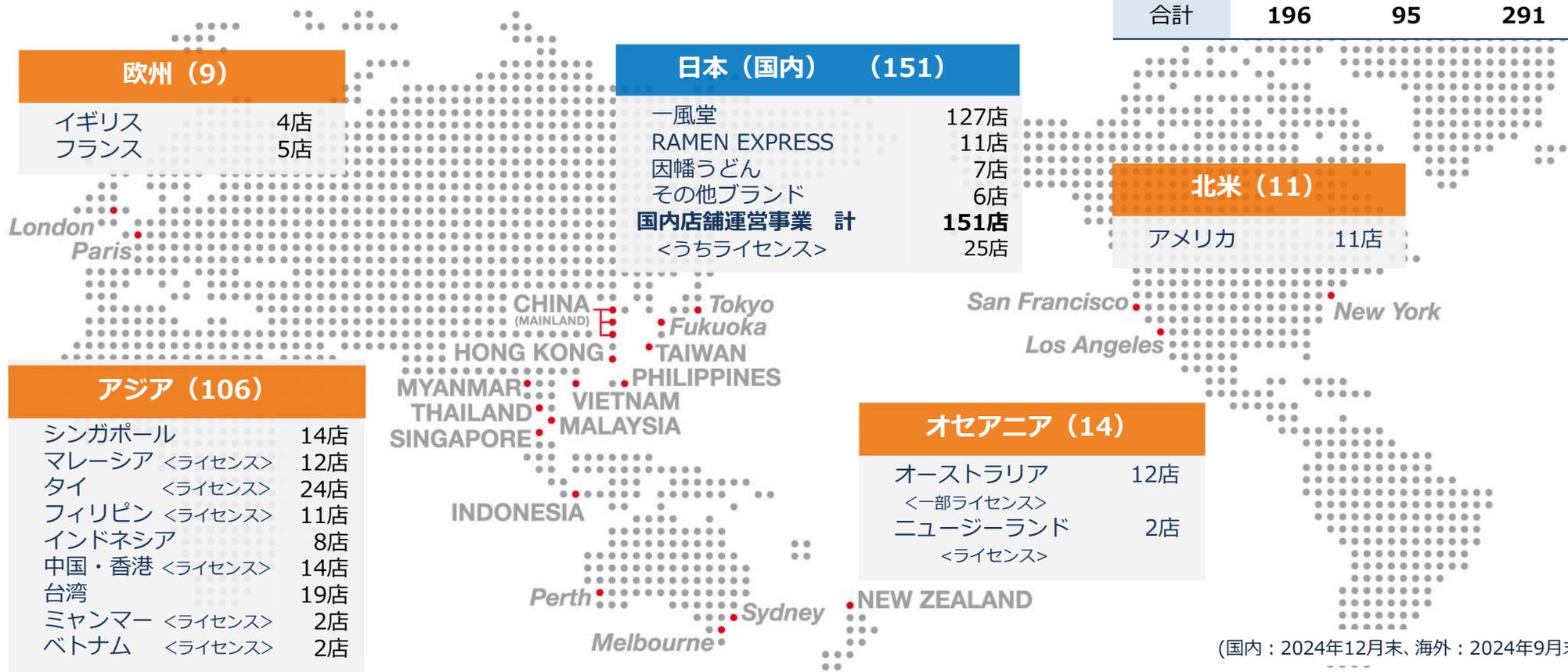
[FY19 : 288店舗 FY20 : 280店舗 FY21 : 275店舗 FY22 : 276店舗 FY23 : 287店舗]



Global 15ヶ国・地域 Total 291店舗

(前期末からの増減 + 4店舗)

	直営	ライセンス	合計
国内	126	25	151
海外	70	70	140
合計	196	95	291



(国内 : 2024年12月末、海外 : 2024年9月末現在)

創業祭

創業39周年を記念し、プラントベース商品「39 LOVE & PEACE (サンキューラブアンドピース)」を期間限定で販売、「一風堂公式アプリ」のキャンペーンを実施



コラボイベント

大阪梅田のポップアップストア「人類みな麺道」では定期的に女性店主とのコラボレーションラーメンを提供



商品販売の取組について

国内/ECサイト

蕎麦・ラーメン・うどんの販売
お歳暮・年越しそばで需要拡大

■ ECサイト
<https://ec-ippudo.com/shop>



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



力の源の社会貢献活動（SDGs）について

選挙割

10月27日の「第50回衆議院議員総選挙」に合わせ、投票済証明書の提示で、「替玉一玉」もしくは「半熟玉子一個」を無料提供



替玉募金

一風堂創業の日、10月16日の「世界食料デー」の合わせ、替玉募金を実施。期間中の替玉の売上金額は今後のこども食堂活動資金に充当



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

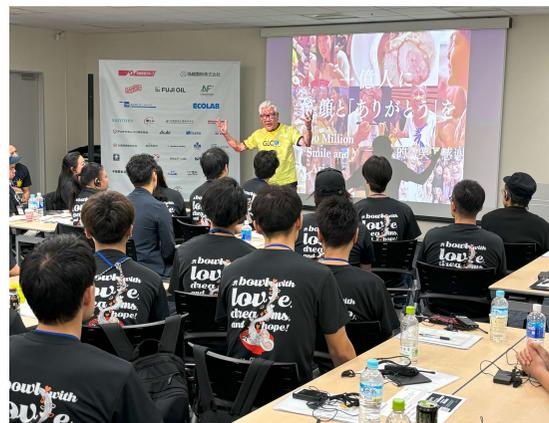


以下のリンクからご覧ください

[力の源グループのSDGsへの取り組みに関するお知らせ](#)

人材育成について

2024年10月1日から3日間、5年ぶりに世界15カ国・地域の一風堂からリーダーたちが集まる社内研修「Global Leadership Conference 2024 (GLC 2024)」を開催



すべての物語は一人のお客様と一杯のラーメンから始まらない
Every story starts from but one customer and one bowl of ramen
我们的所有故事都是从一位顾客与一碗拉面开始



協賛企業



[Global Leadership Conference 2024 動画](#)

2 2025年3月期 計画

2025年3月期 通期連結業績予想（変更なし）



現時点で業績予想の変更はせず、国内店舗運営事業および商品販売事業による挽回を図る

単位：百万円

	2024年3月期 実績	2025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	31,776 >>	35,000	+3,224	+10.1%	USD	140.56
営業利益	3,296 >>	3,566	+270	+8.2%	EUR	152.00
経常利益	3,489 >>	3,678	+189	+5.4%	GBP	174.86
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,186 >>	2,408	+222	+10.2%	SGD	104.66
					AUD	93.34

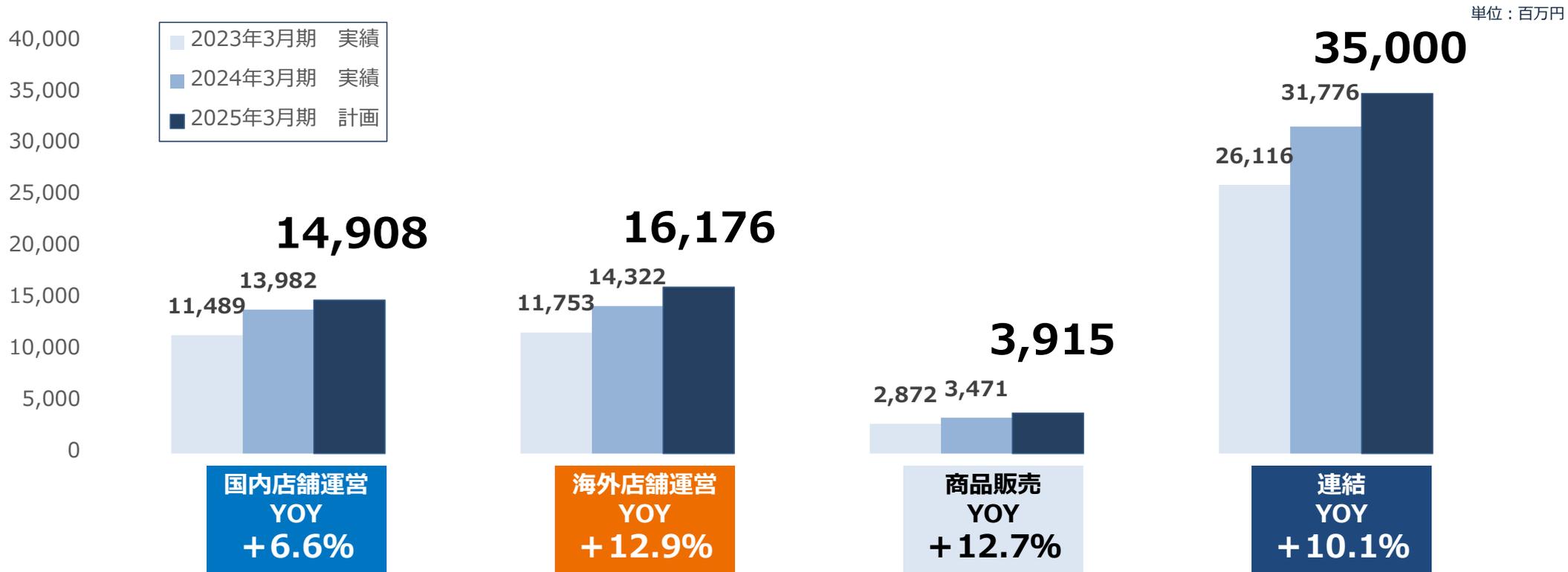
【参考】通期連結業績予想進捗率

単位：百万円

Q3実績					
売上高	25,385	FY17-19実績平均	74.8%		
		前年実績	73.5%	前年実績	31,776
		予想進捗率	72.5%	通期予想	35,000
営業利益	2,071	FY17-19実績平均	82.8%		
		前年実績	73.8%	前年実績	3,296
		予想進捗率	58.1%	通期予想	3,566
経常利益	2,150	FY17-19実績平均	82.2%		
		前年実績	72.1%	前年実績	3,489
		予想進捗率	58.5%	通期予想	3,678
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,431	FY17-19実績平均	86.9%		
		前年実績	80.4%	前年実績	2,186
		計画進捗率	59.4%	通期予想	2,408

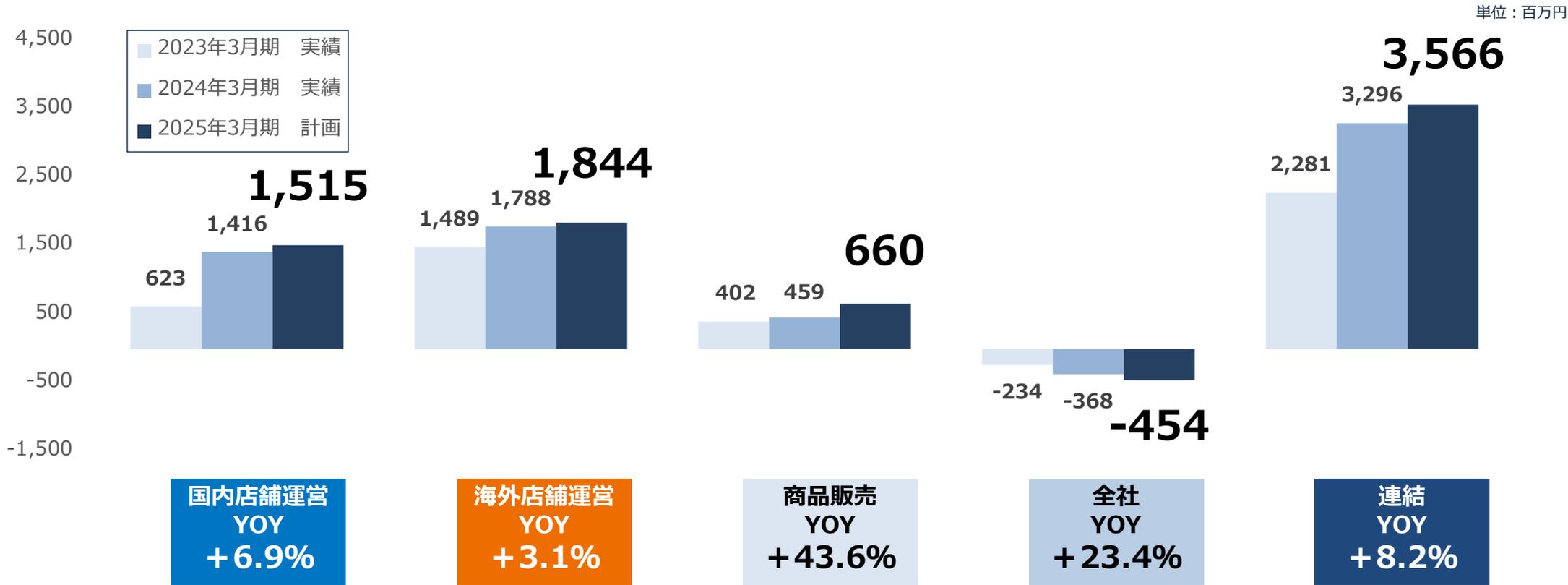
2025年3月期 業績予想（売上高）

国内は新規出店と定借満了等での閉店店舗が混在しており、既存店の穏やかな成長（既存店前年対比105%前提）を想定。
海外は地政学的な不安定な状況、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102%前提）と慎重な出店計画を反映



2025年3月期 業績予想（営業利益）

海外においては未達が見込まれるが、国内店舗運営および商品販売のセグメントで全体の業績向上に努める



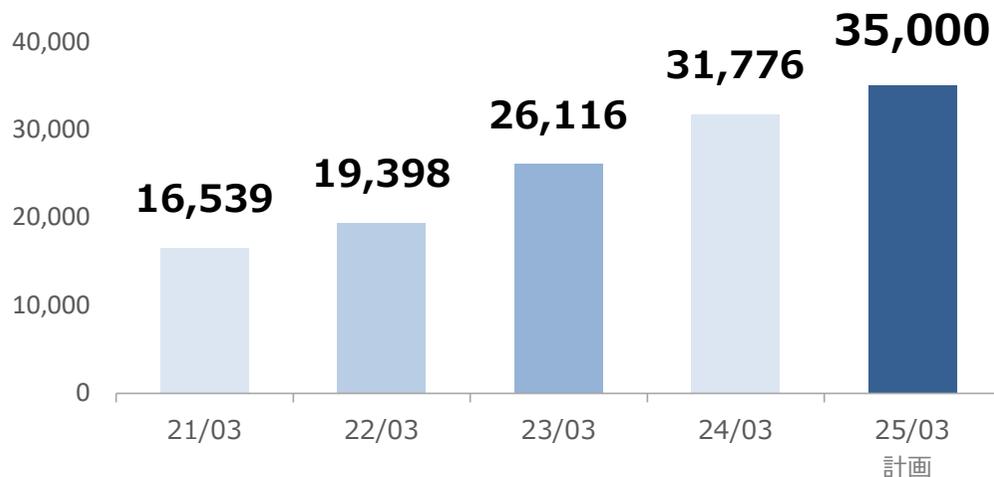
【参考】為替感応度

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)

		← △20円	△10円	0円 (今期業績予想)	+10円	→ +20円
USドル		120.56	130.56	140.56	150.56	160.56
各通貨変動率 (%)		△14.2%	△7.1%	—	+7.1%	+14.2%
海外 店舗運営	売上高	13,875	15,025	16,176	17,326	18,477
	GAP	△2,302	△1,151		+1,150	+2,301
	営業利益	1,582	1,713	1,844	1,975	2,106
	GAP	△263	△132		+131	+262
連結	売上高	32,698	33,849	35,000	36,150	37,301
	GAP	△2,302	△1,151		+1,150	+2,301
	営業利益	3,303	3,434	3,566	3,697	3,828
	GAP	△263	△132		+131	+262

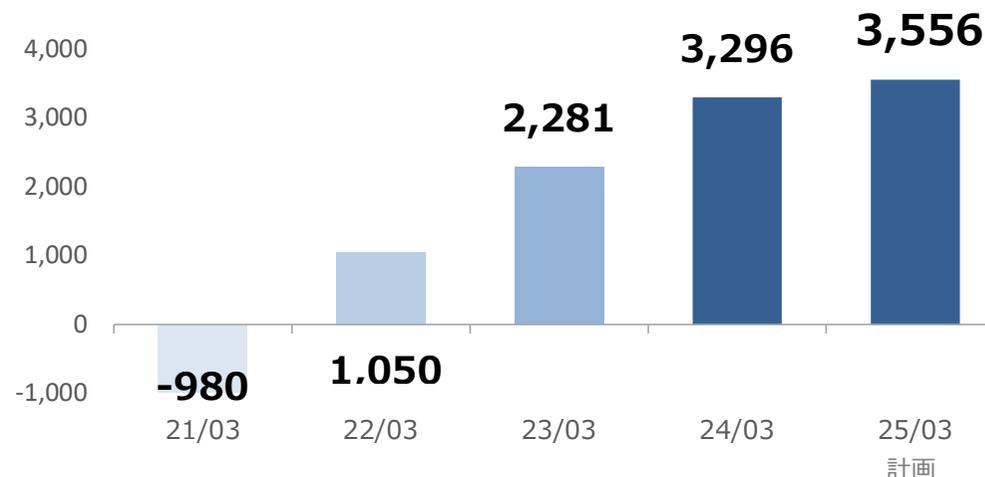
【参考】経営指標（5カ年）

売上高

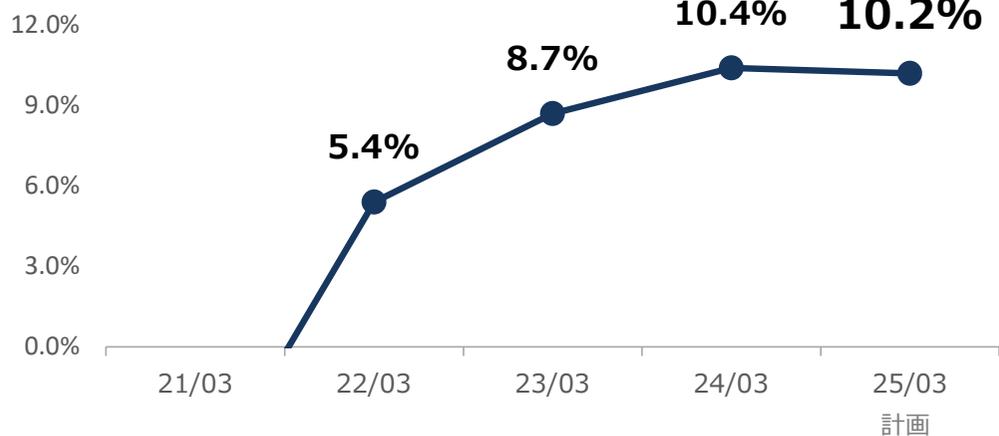


営業利益

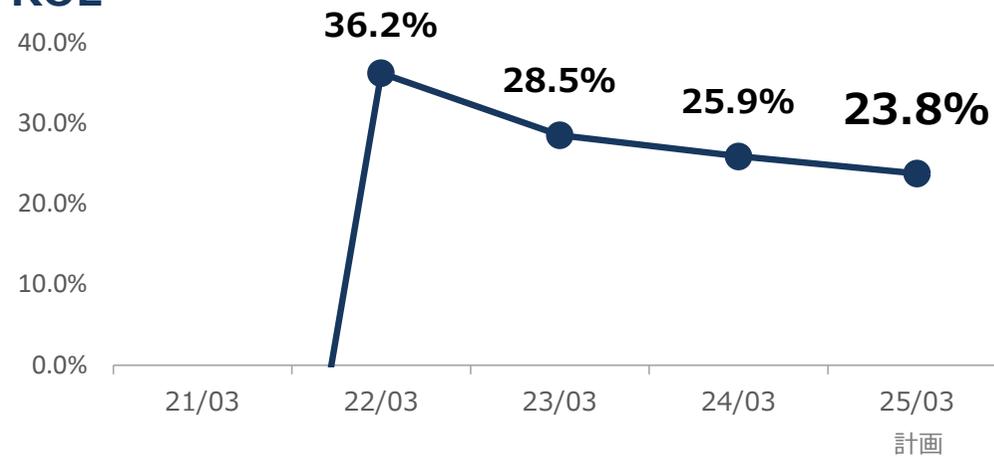
単位：百万円



営業利益率



ROE

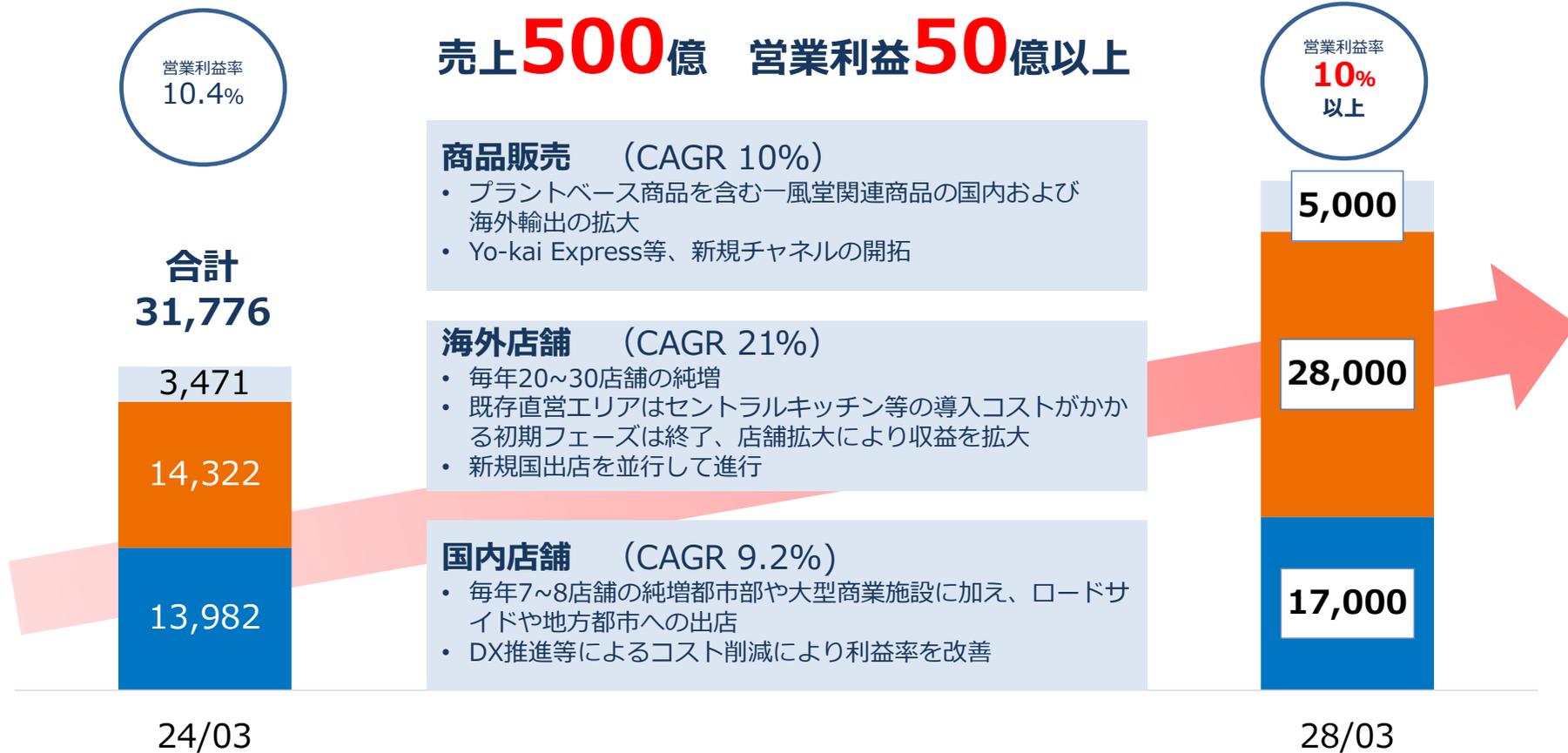


2028年3月期へのVision

3

2028年3月期へのVision（変更なし）

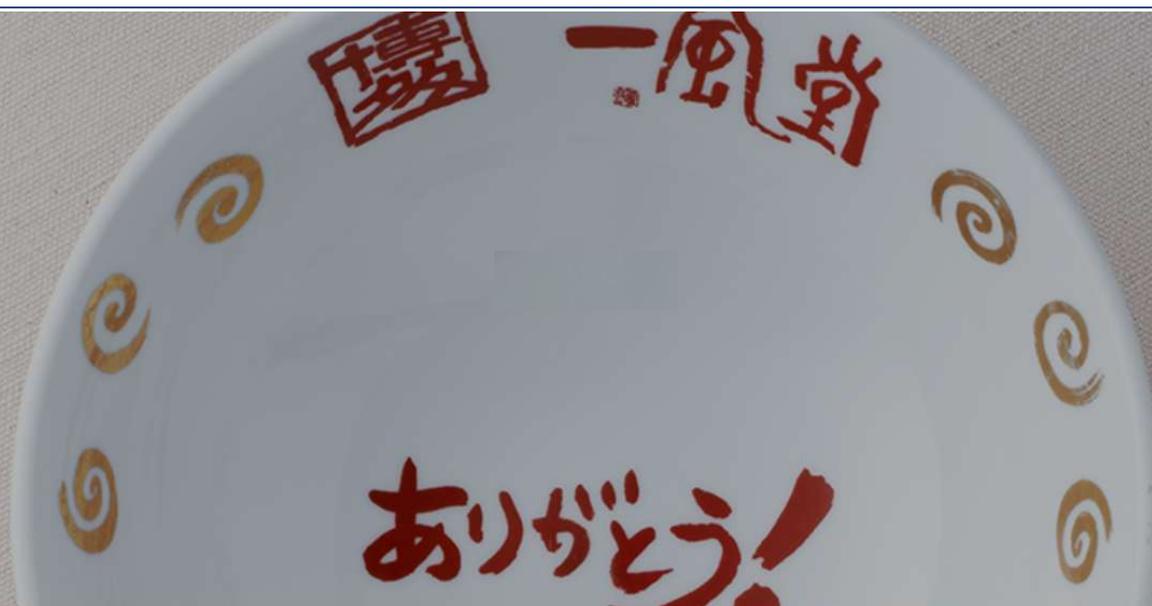
単位：百万円



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613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

（2024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



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

1994.3

横浜市の「新横浜ラーメン博物館」に出店。関東初進出

1995.4

東京 第1号店「一風堂 恵比寿店」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

2008.3

アメリカ・NYに、海外1号店をオープン



2009.5

シンガポールに、アジア1号店をオープン

2014.10

イギリス ロンドンに初出店（欧州初進出）



2015.10

創業30周年 記念イベント実施

2016.2

フランス パリに初出店



2017.3

東京証券取引所マザーズに株式を上場

2018.3

東京証券取引所市場第一部に変更

2018.11

海外100店舗を達成

2019.10

第1回 Global Leadership Conference開催

2022.4

東京証券取引所
プライム市場に移行

2024.10

第2回 Global Leadership Conference開催

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。

