

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

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。

2 中長期の経営戦略

1. 国内事業基盤の強化

既存店の収益性向上と不採算店舗の戦略的閉店を進める。プラントベースラーメン等の新コンセプト店舗開発やM&A検討。炒め調理ロボット等による厨房自動化。

3. 商品販売事業の拡大

国内主要スーパー・百貨店・空港等での販売拡大。自社サイトによるEC市場規模拡大。海外での一風堂関連商品の輸出拡大。

2. 海外事業の拡大

直営エリアでは店舗拡大フェーズへ移行。プラントベースラーメン専門ブランドやハラル業態の展開。アメリカ中西部での新規ライセンス先との資本業務提携。

4. 人財の採用と教育

基本給与8.8%増加。社員離職率13.8%は業界平均を大幅下回る。地域限定社員等の採用推進。2024年10月Global Leadership Conference開催。

3 対処すべき課題

① 既存店収益性向上

- ・ 既存店の収益性向上を重要課題と認識し改善推進
- ・ 中商圈やロードサイドへの出店を積極的に実施
- ・ 将来の収益性低下が見込まれる店舗の戦略的閉店

② 人財確保と労働環境

- ・ 給与ベースアップ等による総報酬額引き上げ
- ・ 働き方の多様性確保と充実した研修制度
- ・ ITシステム入れ替えによる店舗業務自動化推進

③ 消費者ニーズの多様化対応

- ・ テイクアウト・デリバリー・中食・EC事業の継続展開
- ・ プラントベースラーメン等による新しい食の提案
- ・ リモートワーク等による食習慣変化への商品開発

面接で使えるポイント

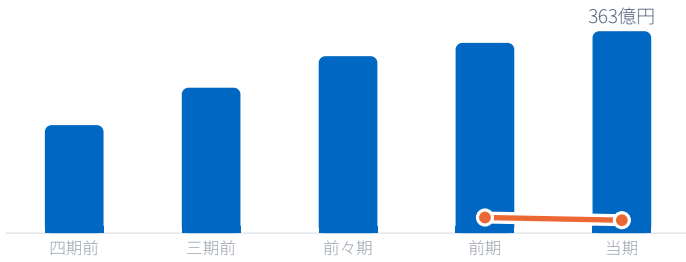
- ・ 博多ラーメン「一風堂」を中心に複数ブランドをグローバル展開する事業モデル
- ・ 社員離職率13.8%と業界平均を大幅下回る人財育成。2024年10月Global Leadership Conference開催
- ・ プラントベースラーメンや炒め調理ロボット等で食習慣変化と人財不足に対応

株式会社力の源ホールディングス

小売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 3561

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
363億円

営業利益率
6.4%

財務健康度
63点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 42.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
526万円

小売業内 184位/318社

平均年齢
38.7歳

小売業内 225位/318社

平均勤続
4.85年

小売業内 283位/318社

女性管理職
25.0%

小売業内 50位/250社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)力の源ホールディングス【3561】：決算情報

株式会社力の源ホールディングス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

