



KOURAKUEN
CORPORATION

株式会社 幸楽苑
2026年3月期 決算説明会

2026年5月21日(木)



目次

1. 代表取締役会長兼社長 挨拶
2. 業績ハイライト等
3. 中期経営計画の進捗と計画見直し
4. 決算概要
5. 2027年3月期 業績予想

(ご参考) 関連資料

1. 代表取締役会長兼社長 挨拶

(1) 代表取締役会長兼社長挨拶①

- 会長兼社長に復帰（2023年6月）して3年が経過
- 復帰1年目：人財確保と育成、メニュー見直し、店長会議の再開、不採算店舗のスクラップと売却
- 復帰2年目：店舗リニューアル、賃金改善・賞与増額・インセンティブ拡充
- **今 期**：メニュー開発、店舗リニューアル、新規出店の再開

2026年3月期 テーマ・スローガン：「再成長元年」

結果

(単位 百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	26,800	27,775	29,404
営業利益	33	1,063	1,515

2025年11月に「上方修正」した目標を更に上回る業績

V字回復の達成 経営が成長軌道に乗り始めた

(1) 代表取締役会長兼社長挨拶②

既存店前年比



売上109.3% 客数108.7%

全店前年比



売上105.7% 客数106.2%

1店舗平均月商



復帰年度より+25%増加
(過去最高益の2010年3月期を上回る平均月商)

- ・ 2025年3月期末に終了したFC事業の店舗減の影響を既存店月商が伸びたことでカバーし全店売上・客数は上昇
- ・ 新規出店は、計画を1年前倒しして再開し**3店舗**を出店
- ・ 業績回復に伴い、2026年2月の取締役会にて**復配**を決議
- ・ 執行役員以下、全社員に**決算賞与**を支給

経営基盤を再構築し再成長への準備が整った1年でした

(1) 代表取締役会長兼社長挨拶③

◆代表取締役社長の異動

社長のバトンを渡す決意

- ・ 経営の立て直しが軌道に乗り始めたこのタイミングで、代表取締役社長を専務取締役営業本部長の芳賀正彦専務に後継する議案を株主総会後の取締役会に諮り、社長のバトンを渡すことを決意しました。

後継者 芳賀正彦専務

- ・ 芳賀専務は当社が大卒定期採用を開始した6期生で店舗社員からスタート
- ・ 店長、エリアM g r、ディストリクトマネジャー（地域営業部長）を経験し、幸楽苑の全店舗を知り尽くす現場の叩き上げです。
- ・ その後、FC事業部長、財務経理部長、経営戦略部長、管理本部長を歴任
- ・ 経営に参画し、厳しい時代の業績をとともに支えてきました。
- ・ 店舗を良く知り、今も現場に立ち続ける現場主義の人間ですので、「働く人」と「現場」を、より良くしてくれると思い、代表取締役社長の異動を決断しました。

経営を次の世代にバトンタッチしたいと思います

(1) 代表取締役会長兼社長挨拶④

最後に

2027年3月期テーマ「再生から進化へ」

- ・引き続き「人・店舗・工場・社会への投資」を行ってまいります。
- ・再度500店舗展開にチャレンジする為、東北・関東の既存商圈へのドミナント出店に加え、「駅前出店」を開始します。
- ・更に「低価格で美味しい」商品を追求する為、定番商品のブラッシュアップを行います。
- ・自社工場の強みを活かし、スポット、シーゾナル商品は引き続き毎月、1品～2品を投入し、お客様の来店動機に繋げてまいります。

再度500店舗展開にチャレンジする初年度の位置づけ

新体制へのリレー、スムーズな世代交代を行ってまいります

2. 業績ハイライト

(1) 業績ハイライト

◆ 損益計算書

【参考】 ※2025年3月期 連結損益計算書と比較

(単位：百万円)

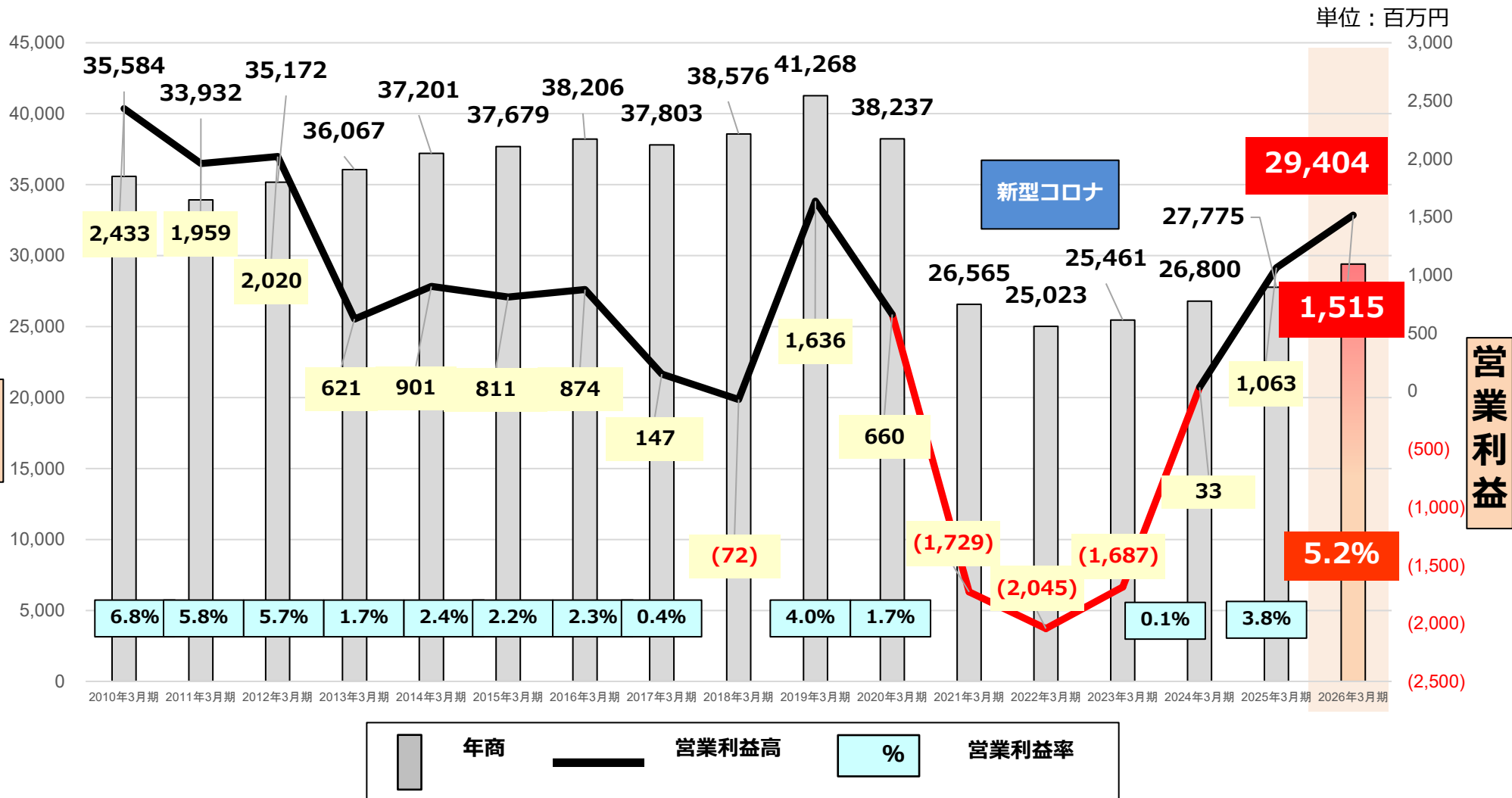
	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上高	27,775	29,404	105.9%
営業利益	1,063	1,515	142.5%
経常利益	1,020	1,527	149.7%
当期純利益	807	1,155	143.1%

業績概要

- ・ 既存店売上109.3%、客数108.7%と堅調（全店売上105.7%、客数106.2%）※いずれも前年比計数
- ・ 原材料の高騰、人件費上昇分は客数増加と自社工場生産による原価抑制で吸収
- ・ スポット、シーゾナルメニューを年間22品投入（3日間限定販売促進「郡山ブラック」等）し、強力な来店フックに繋げる
- ・ 既存店リニューアルを23店舗実施し、OP改善と厨房機器の入替を行い、クオリティの安定化と生産性向上への取組を実施
- ・ 7年ぶりに新規出店再開「道の駅国見あつかしの郷店」「イオンモール秋田店」のほか、「安積店」をスクラップ&ビルドして開店。初の環境に優しい「ZEB Ready」（認証見込）次世代型店舗としてオープン
- ・ 海外フランチャイズ・タイ王国（プレジデント幸楽苑社）に2店舗出店し海外FC合計9店舗
- ・ 不採算店舗の閉店・譲渡は完了済。
- ・ 不採算店舗は、直営346店中「ゼロ」店舗に改善（新店舗・リニューアルによる一時的経費負担発生店舗を除く）
- ・ 2025年4月より一般職からエリアMgrの賃金引上げを実施（平均5.1%）
- ・ 新卒の採用を2026年4月入社者より8年ぶりに再開、また、初任給の引上げを実施
- ・ 業績回復に伴い、決算賞与を執行役員以下、全社員へ支給

当期純利益は過去最高を更新

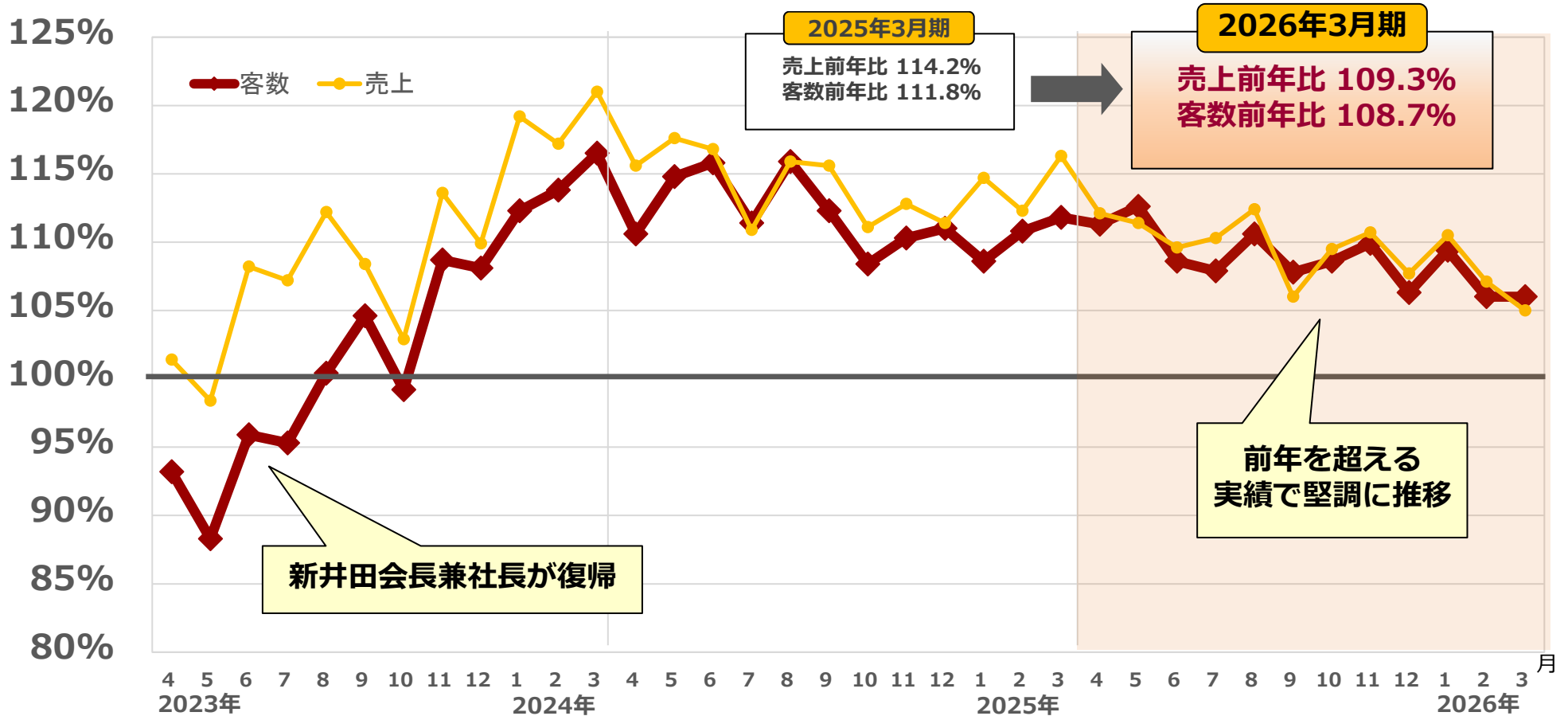
資料 2010年以降 業績比較



営業利益率は15年前の最高益年度のレベルまで回復

資料 2026年3月期客数実績①

※既存店売上・客数前年比推移（直近3カ年）

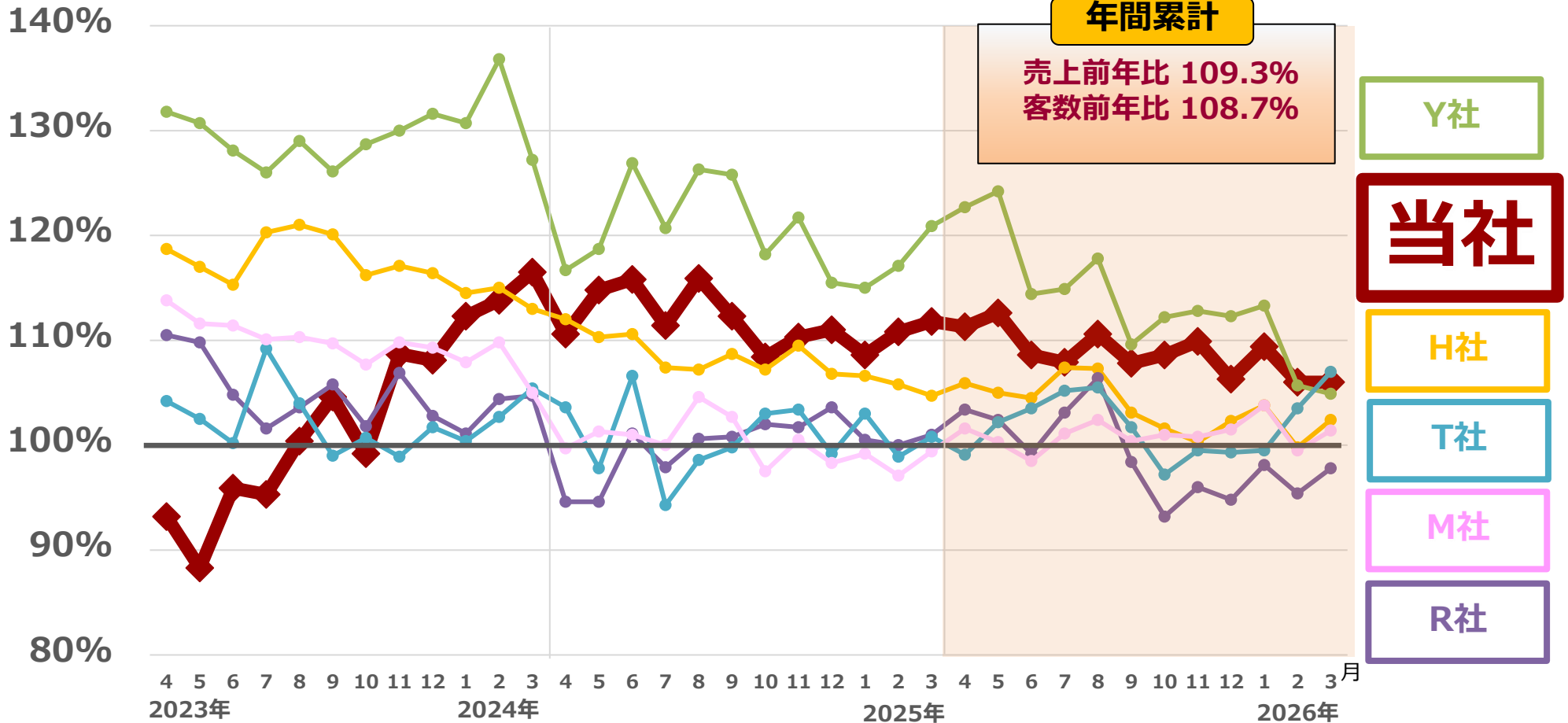


2023年11月以降30カ月連続で既存店前年比プラス

資料 2026年3月期客数実績②

※麺業態他社との比較（直近3カ年）

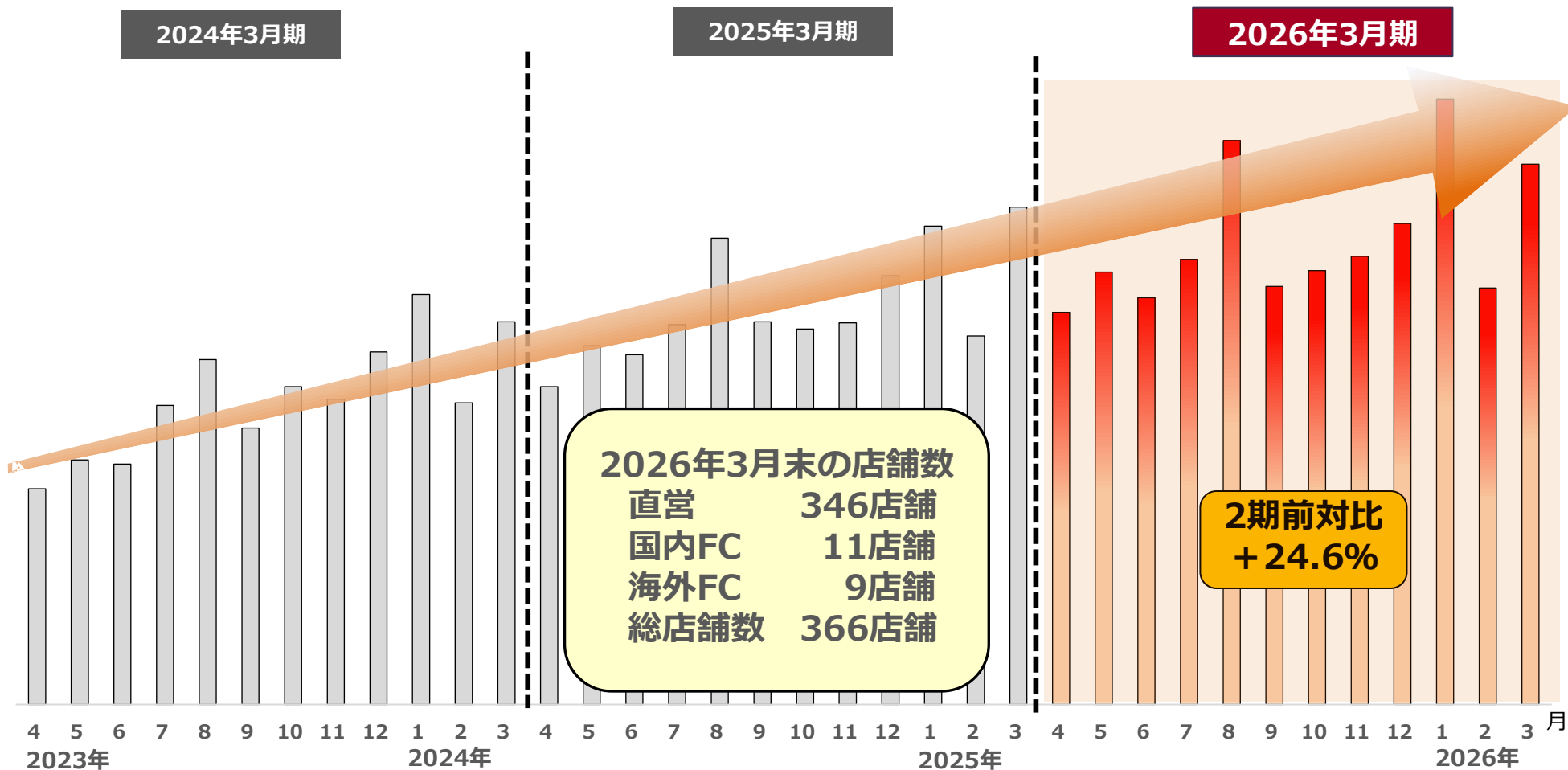
既存店前年比客数 ※各社公式ホームページ公開情報に基づき作成



麺業態他社との比較でも既存店客数が堅調に推移

資料 1店舗@平均月商

◆過去3年間の1店舗@平均月商実績推移



2010年3月期の過去最高益年度を上回る平均月商で着地

(2) 店舗リニューアル

- 2024年10月より1店舗約17百万円の投資でリニューアルを順次開始
2026年3月期は**23店舗**のリニューアルを実施
- リニューアル後の売上は前年比伸長率年間平均「+10%」と好調に推移
- 内外装は幸楽苑をイメージできる黒黄色の配色へ変更、修繕と増席で顧客満足度向上
- 厨房機器の入替により、クオリティの安定と生産性向上、省エネを同時に実現
- ブランド主力商品の「中華そば」「餃子」「チャーハン」と創業地「会津」を訴求

短期投資回収と今後の店舗展開を考慮したリニューアルで再ブランディング

リニューアル前



リニューアル後



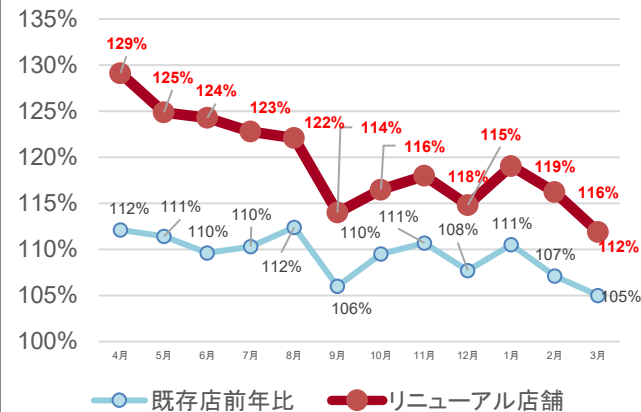
いわき泉店

完了店舗

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1、郷野目店（福島） | 16、飯能店（埼玉） |
| 2、青梅店（東京） | 17、泉区役所前店（宮城） |
| 3、国立府中インター店（東京） | 18、秋葉原駅前店（東京） |
| 4、十和田店（青森） | 19、東根店（山形） |
| 5、一箕町店（福島） | 20、中田店（宮城） |
| 6、大和町店（宮城） | 21、金屋店（福島） |
| 7、矢吹店（福島） | 22、中野山店（新潟） |
| 8、名取大手町店（宮城） | 23、イオンモール小山店（栃木） |
| 9、上田原店（長野） | |
| 10、川崎管生店（神奈川） | |
| 11、牛久店（茨城） | |
| 12、幸町店（宮城） | |
| 13、西那須野店（栃木） | |
| 14、古川バイパス店（宮城） | |
| 15、亶理店（宮城） | |

前期3店舗を含み
合計26店舗完了

売上前年比



ブランドイメージの再構築をリニューアルにより具現化

(3) 新規出店①

中期経営計画において、2027年3月期から新規出店再開としていた計画を業績回復により1年前倒しで実施

- ・ 2025年 7月 「道の駅国見あつかしの郷店（福島県国見町）」オープン
- ・ 2025年10月 「イオンモール秋田店」（フードコート内・秋田県内15店舗目）オープン
- ・ 2026年 3月 「安積店（福島県郡山市）」（同敷地内スクラップ&ビルド）オープン
- ・ 海外フランチャイズ・タイ王国（プレジデント幸楽苑社）
2025年 6月 8号店「PARC BANGNA（パーク バンナー）店」オープン
2025年 8月 9号店「Central Chonburi（セントラル チョンブリー）店」オープン

国内

道の駅国見あつかしの郷店



イオンモール秋田店



安積店



タイ王国

PARC BANGANA店



Central Chonburi店



東北・関東を中心に既存商圈のドミナント出店を進める

(3) 新規出店②

◆ 3月31日、安積店がオープン 環境に優しい「ZEB Ready」（認証見込）次世代型店舗

1. 外調機（外気処理空調機）の導入による室内空調負荷低減（省エネ）と快適性の向上
2. 温調付き茹で麺機導入による省エネ化
3. スープウォーマー導入による効率化と省エネ化
4. 自動調理ロボット「I-Robo2」導入による省力・省人化
5. 二重サッシ・天井高の適正化による省エネ化・空間満足度の向上
6. 照明器具の入替による照度向上と省エネの両立 等々

■ ZEB Ready（ゼブ・レディ）とは

ZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）を見据えた先進的な建築物として、高性能化および高効率な省エネルギー設備により、再生可能エネルギーを除いた状態で、基準一次エネルギー消費量から50%以上のエネルギー削減を実現する建物です。安積店は、東北電力株式会社様の技術協力（ZEBプランナー）のもと、環境負荷の低減と快適な店内環境を両立する次世代型店舗として新築いたしました。

安積店



店内（二重サッシ等を装備）



自動調理ロボット



快適空間・食の安全安心・環境配慮

次世代型
標準店

今後のイメージリーダー店舗の位置づけ

(4) 営業施策 (商品政策)

- スポット、シーゾナル商品を毎月1品~2品、積極的に投入 (合計22品)
- 夏の商品 (冷し・つけめん系) は、7、8月に7品投入し、**最大注文率30%超の実績**
猛暑対策として冷たい商品の開発を強化した成果となった
- 3日間限定の「郡山ブラック」と「郡山ブラック素らーめん餃子セット」
各500円 (税込) を年7回販売し、**販促期間売上は+20%伸長**
低価格の商品ではあるが、メニューミックス・トッピングのオーダー増加で単価下落は想定より縮小
 - ① スポット、シーゾナル商品がお客様の**強い来店フック**に効果を発揮
 - ② 自社工場 (郡山・小田原) を活用し、スピーディーな商品開発と供給を実現

2026年3月期 スポット・シーゾナル商品



- ◆ グランドメニューよりワンランク価値の高い商品
- ◆ 季節感のある商品
- ◆ 餃子・チャーハンをセットとし、お得感をアピール

**強い来店フック
に繋がる**

(4) 営業施策 (その他)

- 2023年10月以来、**グランドメニューの価格を据え置き**、他社との比較で割安感が定着
- スープ・餃子・チャーハンを**ブラッシュアップ**し、品質と美味しさが更に向上
- 営業時間延長24時迄の店舗を164店舗に拡大し、夜需要を確保
- 各SNSプラットフォームを活用したデジタルマーケティング及びキャンペーン実施
公式アプリ等SNSによる顧客の囲い込みを継続推進
各デジタルプラットフォーム会員・登録者数は**156万名を突破** (年間40万名の増加)
- 郊外店舗のキャッシュレス決済を拡充、QRコード決済を導入し利便性を向上
- 辛しにんにく等、トッピングメニューの拡充 (客単価改善効果)
- **自動調理ロボット「I-Robo2」** (TechMagic社) を本社テストキッチンと「道の駅国見あつかしの郷店」「安積店」へ実験導入
今後のメニュー展開と店舗OP軽減の実験を開始

主力商品



公式アプリ・各種デジタルプラットフォーム登録者数

幸楽苑公式アプリ

お得になって
リニューアル!

来店スタンプをためよう!
お誕生日プレゼント!
新商品や取の情報が届く!
お困りごとやお問い合わせがすぐ届く!

130円トッピング無料
(期間のご注文に限り)

130円トッピング無料クーポンプレゼント!

※「幸楽苑」公式アプリをダウンロードし、ご登録完了でクーポン獲得となります。

幸楽苑 公式アカウント

4/16c 販売開始!

黒酢入り
冷し中華
860円

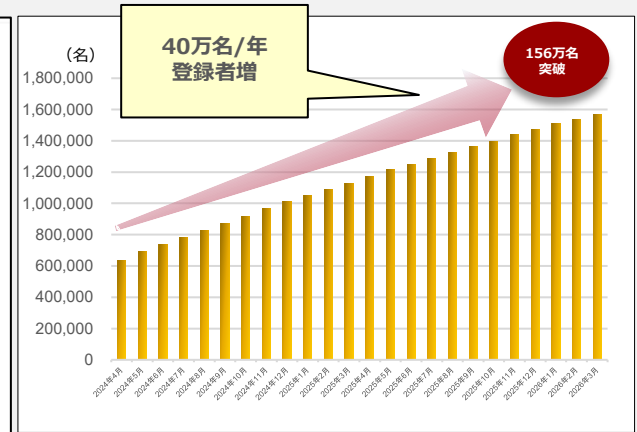
昭和二十九年創業
幸楽苑

幸楽苑 公式アカウント
@kourakuen_pr フォロワーはいます

昭和29年創業のらーめんチェーン、幸楽苑です。お得な情報をお届けします。※ご意見やお問い合わせは当アカウントでの返信が出来かねますのでこちらへお願いします。→kourakuen.co.jp/faq

レストラン @ kourakuen.co.jp 2015年6月からXを利用しています

88 フォロワー 22.3万 フォロワー



(5) 採用と賃金改定・インセンティブ制度

給与・報酬

- 賃金水準引上げ
平均5.1%（一般職～エリアMgrの職位で実施）
- 各種インセンティブ制度の運用
 - ・新店舗・リニューアル店舗店長インセンティブ
 - ・店舗半期活動インセンティブ
 - ・レポートインセンティブ（改善提案）
- 年間賞与改善 **夏冬賞与（各平均2カ月）**・決算賞与
- 単身赴任手当の増額（**月額5.5万円～**）

採用

- **中途採用77名**
うち、店舗パートナーから31名を正社員に登用
 - ・社内社員登用セミナー
 - ・シフトリーダーセミナー（PA時間帯責任者）

社内採用の積極化

- 8年ぶりに「**新卒定期採用再開**」 **実績8名**

※パートナー：パートアルバイトの社内名称
※新卒定期採用は2026年4月入社実績

教育体系

- 本社役職者・店長対象の「店長会議」の月1回開催
サービス・食の安全安心・知識習得・事例共有
- 定期・中途入社者フォロー研修の実施
- 各職位別資格試験 トレーニー研修
- オンライン商品説明会による商品知識・OP教育
- 本部入社者は2カ月間の店舗研修で現場知識を習得

人財・定着

採用 77名 正社員数 577名

※社員数推移 2024/3期 502名→2025/3期 533名

離職率 7.6%（2026/3月期）

※業界平均 25.1% 出典：令和6年雇用動向調査結果の概況「厚生労働省」

離職率推移

2022/3期 22.5% →2023/3期 23.1%
2024/3期 11.2% →2025/3期 4.8%

(6) 環境経営への取り組み

1. 脱炭素宣言

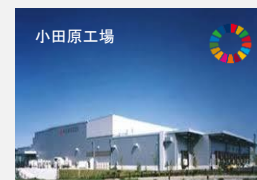
2025.11

責任あるサステナビリティ経営をより具体的に推進するため、地域金融機関等と連携し、「脱炭素宣言」をいたしました。



4. 工場のプラスチックリサイクルを展開

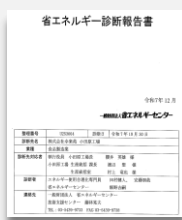
郡山工場・小田原工場では、製造にかかるプラスチックのリサイクルを実施しています。この取り組みにより、年間約58 tが資源として再利用されます。



2. 省エネ診断でAランク評価を獲得

2025.12

CO2排出削減にかかるエネルギー消費の管理状況を精査するため、省エネルギーセンターによる省エネ診断を実施し、小田原工場は優秀ランクの「Aランク」の評価をいただきました。



5. 次世代型店舗「安積店」新築リニューアル！

初のZEB Ready型 省エネ店舗

2026.5 認証見込

ZEB Ready 認証について現在申請を行っております。

安積店はZEB Ready型店舗としてオープン環境に優しい次世代型店舗としてサステナ推進に貢献します。



3. 拠点にエネルギー管理員を配置

2026.2

工場・本部にエネルギー管理員を配置し省エネ推進とエネルギー管理の徹底に取り組んでおります。現在6名のエネルギー管理員がエネルギーの責任者として業務にあたっております。



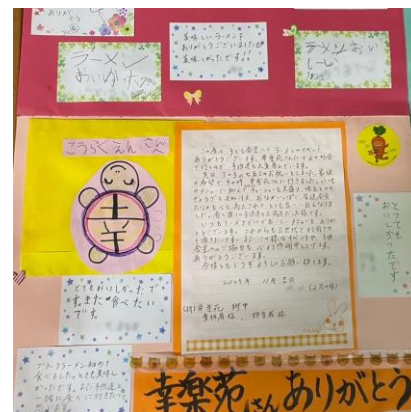
環境経営目標	基準値	進捗	目標値
	2025年3月	2026年3月 (見込値)	2028年3月
店舗の食品廃棄物リサイクル率	24%	14%	30%
工場の食品廃棄物リサイクル率	99%	99%	100%
店舗、工場の食品廃棄物リサイクル率	44%	38%	60%
工場のプラスチック廃棄物リサイクル量	13トン	58トン	20トン
プラスチック容器使用量	88トン	60トン	72トン
バイオ素材使用量	16トン	14トン	24トン
FSC認証紙の利用促進	3万枚	16万枚	30万枚
温室効果ガスの削減	1.16 t-co2/百万円	1.22 t-co2/百万円	1.09 t-co2/百万円

(7) サステナビリティ活動の一例

地域貢献・社会貢献

子ども食堂の運営支援を積極的に実施
自治体を通じて寄付活動を行いました

日付	自治体	内容
2025/ 7	郡山市	お食事券100万円分・らーめん丼150個の寄付
2025/11	郡山市	子ども食堂「つばさ会」で親子計70名分のらーめんを無償提供
2026/ 2	会津若松市	お食事券30万円分を寄付
2026/ 2	福島市	お食事券125万円分を寄付
2026/ 3	郡山市	「にじいろ子ども食堂」にて親子計70名様分のらーめんを無償提供



地域社会への継続的貢献活動により企業の社会的責任を果たしてまいります

(8) 2027年3月期 営業戦略

「再生から進化へ」：「低価格で美味しい」らーめんの追求とQSCの向上を更に推進

- 2027年3月期は年間10店舗の新規出店（うち7店舗は概ね出店決定若しくは内定済）
- タイ王国はJV「プレジデント幸楽苑社」を通じ、FCで1~2店舗の出店を計画中
- 駅前型「幸楽苑」ブランドの確立+堅調な居酒屋業態「餃子の味よし」
2つのブランド体制を構築し駅前出店を計画（1店舗出店予定）
- 地域別出店戦略は既に計画済。出店エリア毎に出店判断重要指標を詳細設計済
出店成功率の確度精査とドミナント出店+カニバリ防止を検証し効果的な出店を展開
- リニューアルは21店舗を計画（1店舗あたりの投資額17百万円程度・総額3.4億円）
前期実績より早期回収可能、早めの店舗トレーニングを行いQSCをさらに向上
リニューアルの対象店舗は200店舗以上あり、既存店における成長余力は大きい
ブランディングの再構築（幸楽苑ブランド、福島・会津ブランド）
新店同様の厨房機器へ入替え、DXも織り込んだ作業性向上と省エネを推進
- スポット・シーゾナル商品は年間15品以上の投入を計画済（来店フックへ繋げる）
- スタダード商品の更なるブラッシュアップ
- 夜の需要拡大のため24時迄の営業店舗を更に100店舗追加
- SNSを中心としたデジタルマーケティング、販売促進を継続して推進

既存店強化と新たなマーケットを開拓し成長路線へ移行

3.中期経営計画の進捗と計画見直し

(1) 中期経営計画進捗①

項目	目標値	進捗	評価
成長性 売上高増加率	2026年3月期 上方修正目標 290億円	101.4% 294億円	○
収益性 営業利益率	5.0% 2028年3月期 目標値	5.2%	○
投資収益性 ROA (経常利益)	10.0% 2028年3月期 目標値	11.4%	○
投資収益性 ROE (純利益)	15.1% 2028年3月期 目標値	16.1%	○

サマリー

- 既存店の売上・客数がともに堅調推移
 売上高 対前年比 109.3%
 客数 対前年比 108.7%
- 売上高増加率改善に向けた主な施策
 - ・新店舗施策の前倒し実施で3店舗を開店
 - ・店舗リニューアルを23店舗で実施
 - ・営業時間延長（24時迄）累計164店舗
- 営業利益率改善に向けた主な施策
 - ・不採算店舗解消策の実施徹底
 不採算店舗「ゼロ」（2026年3月末）
 - ・客単価改善策
 - ・高価格帯の付加価値商品として
 シーズナルメニュー等を22品投入
 - ・セットメニュー販売の推進による改善
 餃子セット、ミックスセット等

ROA・ROE等 経営指標の改善に効果

(1) 中期経営計画進捗②

項目	目標値	進捗	評価	サマリー
店舗 リニューアル	年間計画 20店舗	実績 23店舗	○	<ul style="list-style-type: none"> リニューアル内容 <ul style="list-style-type: none"> 内外装のリメイクによる原点回帰方針の具現化（黒黄色）と増席等 外調機（外気処理空調機）の導入による快適空間への改善と省エネの両立 厨房設備の更新による食の安全安心への取組みと生産性向上
新規出店 再開	2029年3月期迄 23店舗	実績3店舗 当初計画を 1年前倒して 出店再開	○	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店取組みを前倒して実施投資効果の確度を十分に検討したうえで、多彩な型式で3店舗を出店
人財戦略	中途採用50名 新卒定期採用5名 給与体系の見直し	中途採用77名 新卒定期採用8名 賃金水準改善実施	○	<ul style="list-style-type: none"> 道の駅国見あつかしの郷店（道の駅内タイプ） イオンモール秋田店（フードコート内タイプ） 安積店（省エネ次世代型店舗として新築）
設備更新	郡山工場 小田原工場 本社店舗PC ネットワーク更新	郡山新工場（仮称） 新築計画始動 小田原工場設備更新 ITシステム更改順次実施中	○	<ul style="list-style-type: none"> 人財戦略・ESG・サステナビリティの各進捗については別ページ各資料ご確認ください。
ESG サステナビリティ	各種項目3年後 目標達成	各地で子ども食堂への支援を実施した他社会貢献活動を積極的に展開	○	

(1) 中期経営計画進捗③

中計最終年度目標と2026年3月期の業績比較

目標項目	2028年3月期	2026年3月期	最終年度 目標比
	最終年度目標	実績	
売上高	300億円	294.0億円	▲6.0億円
営業利益	15億円	15.1億円	+0.1億円
経常利益	15億円	15.2億円	+0.2億円
当期純利益	12億円	11.5億円	▲0.5億円

◆ 2025年4月～2028年3月までの
中期経営計画「**幸楽苑レジリエンス（回復力）**」について、
業績が好調なことから計画の見直しを行いました（P26～P28）

(2) 暫定版 中期経営計画修正目標①

◆ 暫定版中期経営計画最終年度目標（2029年3月期）

● 売上高	350億円
● 営業利益	20億円
● 経常利益	19億円
● 当期純利益	16億円

中東情勢による業績や計画への影響に不確定要素が多いため暫定版中期経営計画として策定しております。今後、情勢に見通しがついた場合には、確定版を2026年9月末を基準として策定する計画です。

なお、現時点における当社への影響は経費増などの見込みを想定しておりますが、業績に大きく影響を及ぼすものではないと考えております。

(2) 暫定版 中期経営計画修正目標②

2027年3月期～2029年3月期 (+新工場稼働後2力年)

PL項目	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期	2031年3月期
売上高	315億円	330億円	350億円	370億円	400億円
営業利益	16億円	18億円	20億円	20億円	23億円
経常利益	16億円	18億円	19億円	19億円	22億円
当期純利益	12億円	15億円	16億円	17億円	20億円

店舗数	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期	2031年3月期
新規出店	10店舗	15店舗	20店舗	30店舗	30店舗
店舗数 (含むFC・除く海外)	365店舗	380店舗	400店舗	430店舗	460店舗

2026年3月末 時点 357店舗

2033年3月期 500店舗達成へ



(2) 暫定版 中期経営計画修正目標③

◆ 出店戦略

出店エリア : 東北・関東を中心に既存商圏のドミナント出店
出店形態 : ロードサイド中心・駅前・フードコートは物件により検討
出店業態 : 幸楽苑（郊外型・駅前型）・餃子の味よし（居酒屋業態）

- 過去全国一律であった出店基準を地域別（東北・関東・新商勢圏）に分類し策定（済）
 ※何故、過去の500店舗は失敗に終わったかの棚卸・分析（エリア膨張・出店路線・出店方法・マーケティング・商品政策等々）
- マーケット分析を行い、出店候補地を計画した上で店舗開発を行うことで自社競合（カニバリ）のリスクを軽減しながらの確実な出店及びドミナントエリア作りを推進

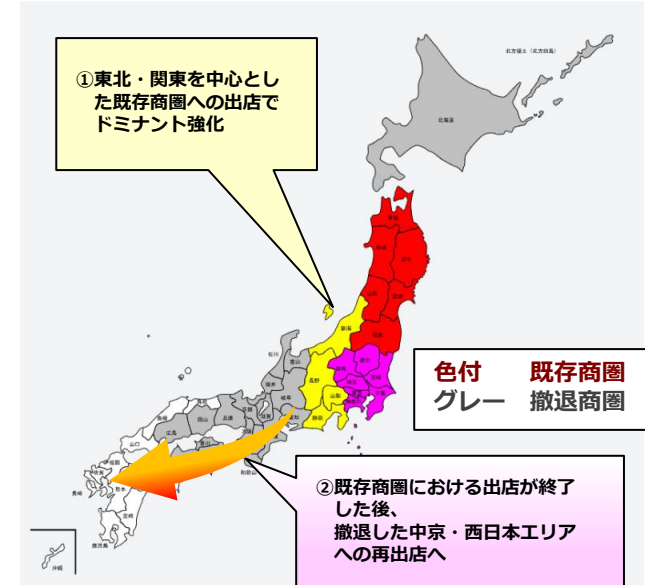
郊外型店舗 出店余力

商勢圏	現店舗数	出店余力	商勢圏	現店舗数	出店余力
青森県	9店舗	7店舗	埼玉県	31店舗	17店舗
岩手県	9店舗	5店舗	千葉県	29店舗	10店舗
宮城県	40店舗	13店舗	東京都	22店舗	25店舗
秋田県	15店舗	2店舗	神奈川県	27店舗	25店舗
山形県	14店舗	2店舗	新潟県	15店舗	3店舗
福島県	56店舗	9店舗	山梨県	6店舗	2店舗
茨城県	36店舗	1店舗	長野県	9店舗	5店舗
栃木県	20店舗	3店舗	静岡県	9店舗	9店舗
群馬県	10店舗	5店舗	計	357店舗	143店舗

計画：500店舗

出店余力
143店舗

既存店数
357店舗



4.決算概要

(1) 損益計算書

【参考】※2025年3月期連結損益計算書と比較

- スポット・シーゾナルメニューの投入、店舗リニューアル、営業時間延長等により売上高が増加
⇒売上高増加16.2億円（前期比+5.9%）・売上総利益増加8.8億円（前期比+4.6%）
- 営業利益改善
⇒営業利益15.1億円（前期比+4.5億円増）

（単位：百万円、百万円未満切捨）

項目	2025年3月期		2026年3月期		前期比
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	27,775	100.0%	29,404	100.0%	+1,628
売上原価	8,288	29.8%	9,029	30.7%	+741
売上総利益	19,487	70.2%	20,374	69.3%	+887
販売一般管理費	18,424	66.3%	18,859	64.1%	+435
営業利益	1,063	3.8%	1,515	5.2%	+452
経常利益	1,020	3.7%	1,527	5.2%	+507
当期純利益	807	2.9%	1,155	3.9%	+347

売上増・コストコントロールにより営業利益を改善

(2) 貸借対照表

- 固定資産は、新工場用地取得と店舗リニューアル23店舗等により約10億円増加
- 負債合計は、借入金返済等により減少
- 純資産の増加により自己資本比率 53.1%（2025年3月期比5.3%改善）

（単位：百万円、百万円未満切捨）

資産の部				負債・純資産の部			
	2025年 3月末	2026年 3月末	前期比		2025年 3月末	2026年 3月末	前期比
流動資産	6,018	5,962	▲55	流動負債	4,949	4,846	▲102
固定資産	6,476	7,487	1,011	固定負債	1,553	1,413	▲139
有形固定資産	4,728	5,680	952	負債合計	6,502	6,260	▲241
無形固定資産	104	98	▲5	純資産	5,992	7,189	1,197
投資その他の資産	1,644	1,708	64	負債・純資産 合計	12,494	13,449	955
資産合計	12,494	13,449	955				

5. 2027年3月期 業績予想

(1) 今後の方針

前提

- ◆長引く中東情勢により国内経済は、先行き不透明感とエネルギー供給に対する懸念が重石となり不安定な状況が続いております。
- ◆こうした背景がもたらす世界経済の悪化と円安が影響を及ぼす物価高は業績を左右する要因につながる恐れがあると注視しております。
- ◆一方、現時点においては、材料費等の一部において影響が出ているものの、客数及び売上の状況は前期に続き好調な状況にあり、業績は引き続き堅調に推移しております。
- ◆本年6月、当社は経営の新体制による将来ビジョン実現に向けての新たな一歩を踏み出します。
- ◆今年度のテーマを「再生から進化へ」と銘打ち、中期経営計画の見直しを図りました。
- ◆中計は、中東情勢を視野に入れ暫定版としての策定となりますが、刻々と変化する情勢を見極めながら、新規出店や店舗リニューアルの施策を進め、業績の進展と拡大、安定に努めてまいります。

見通し

- ◆新規出店および店舗リニューアル計画は概ね順調に進行しております。今後は中東情勢の影響を見極め計画の遂行等について適切に判断してまいります。
- ◆来店フックにつながる商品戦略に取組み、客数増加・客単価の改善を着実に図ってまいります。
- ◆サービスの向上に取組むため、QSC活動の継続や営業時間の延長に努めてまいります。
- ◆食の安全安心を基本とした施策を進めるほか、社会に貢献する環境経営を実践します。
- ◆これらの施策の実践により全てのステークホルダーの皆様に、ご満足いただける企業活動を展開してまいります。

(2) 2027年3月期の数値目標

- 2027年3月期は売上高315億円、営業利益16億円、経常利益16億円、当期純利益12.5億円を計画しております。

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	2026年3月期	2027年3月期	前期
売上高	29,404	31,500	+ 2,095
営業利益	1,515	1,600	+ 84
経常利益	1,527	1,600	+ 72
当期純利益	1,155	1,250	+ 95

2027年3月期は営業利益16億円を目標に取組みます



KOURAKUEN
CORPORATION

株式会社 幸楽苑
2026年3月期 決算説明会

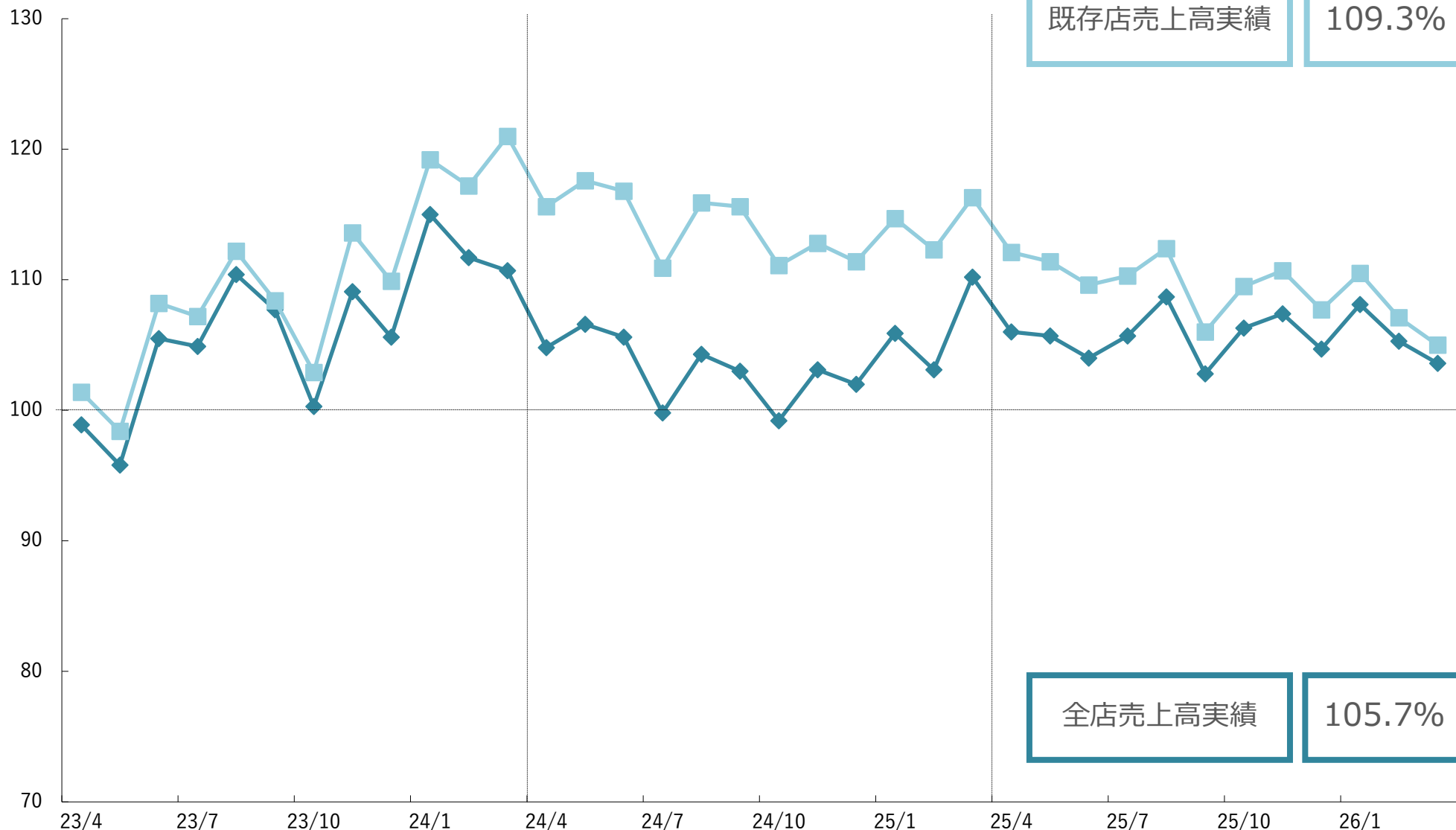
2026年5月21日(木)



～参考資料～

直営店月次売上高推移（前年比）

（単位：％）



既存店売上高実績

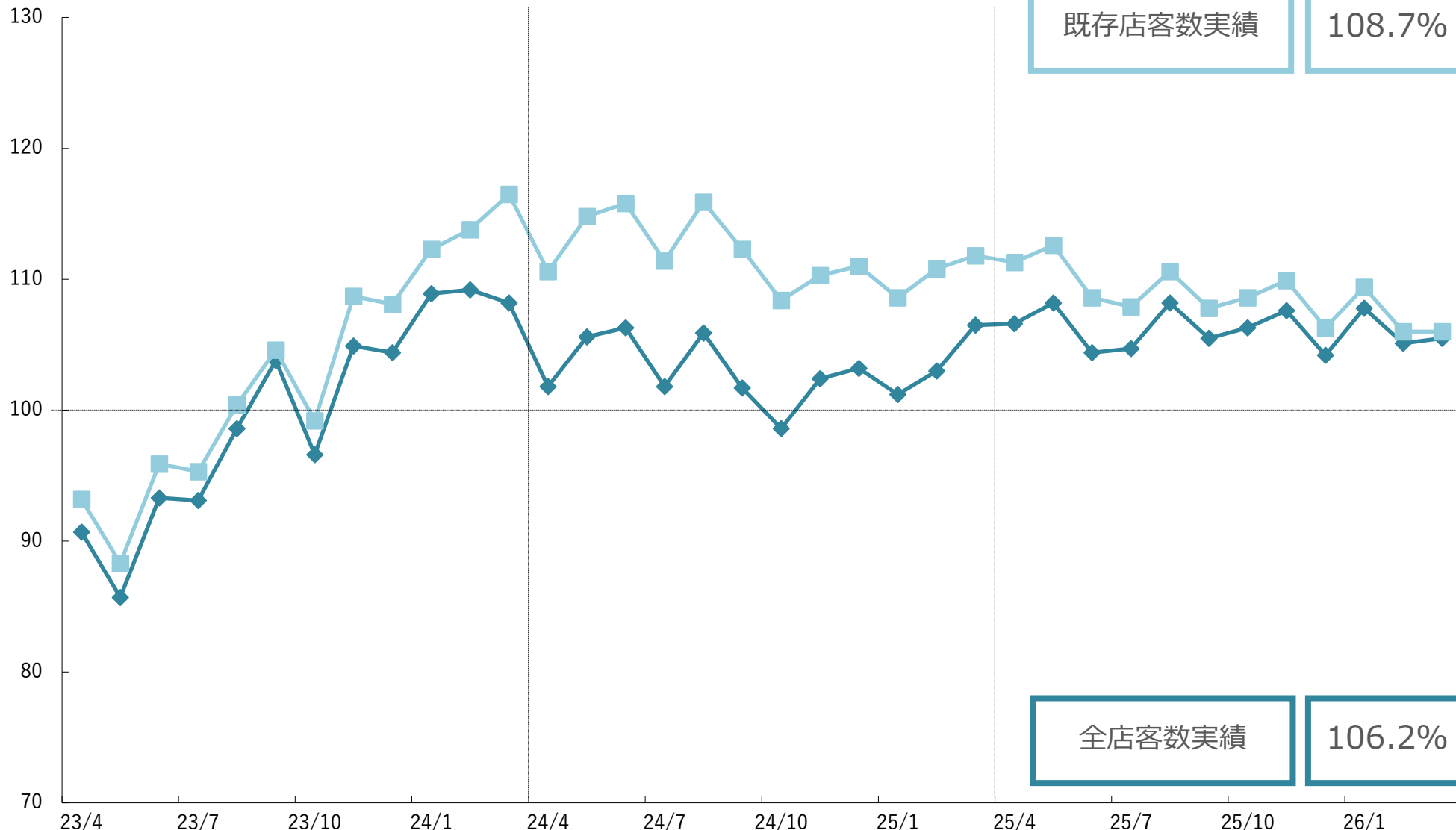
109.3%

全店売上高実績

105.7%

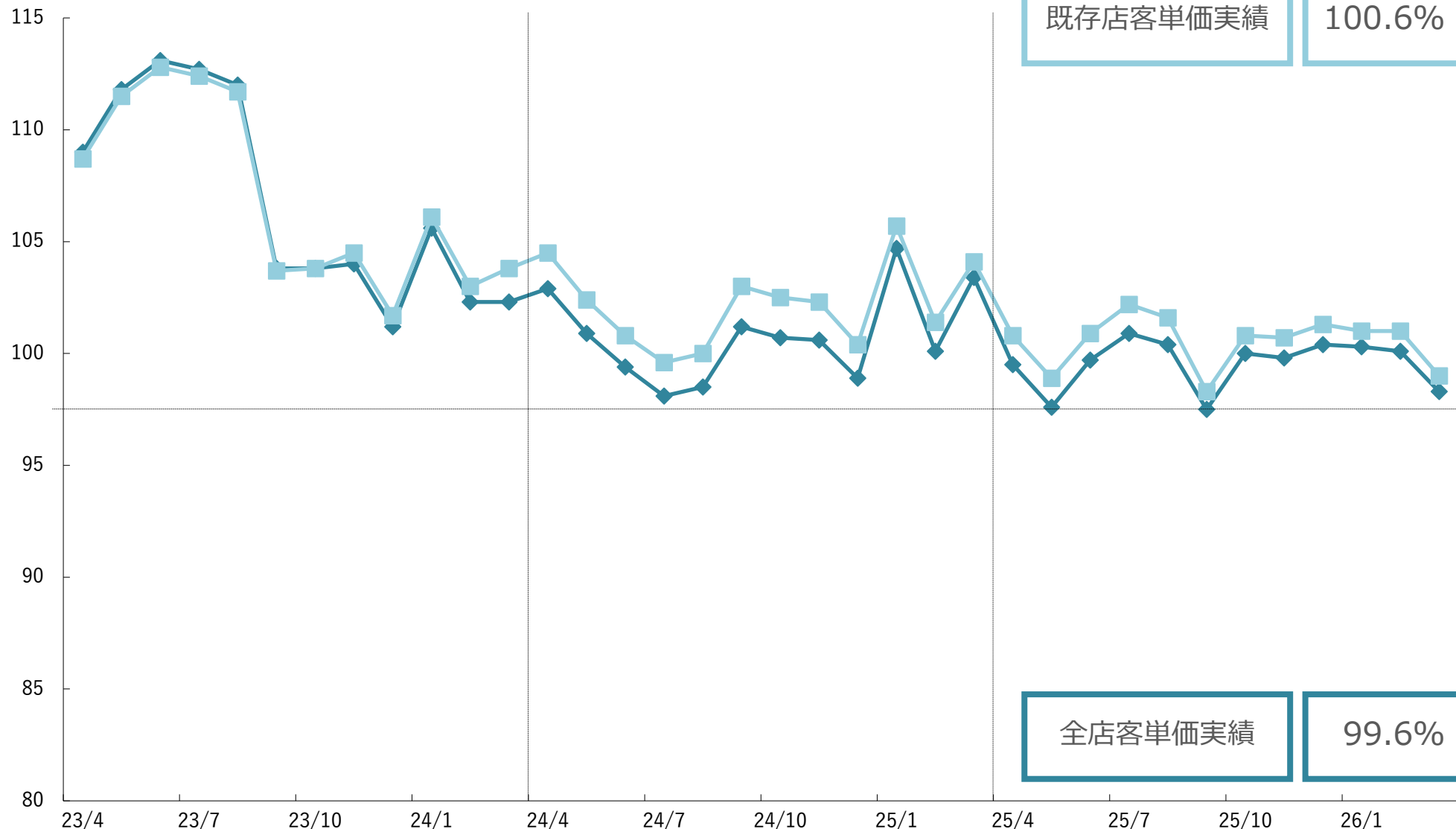
直営店月次客数推移（前年比）

（単位：％）



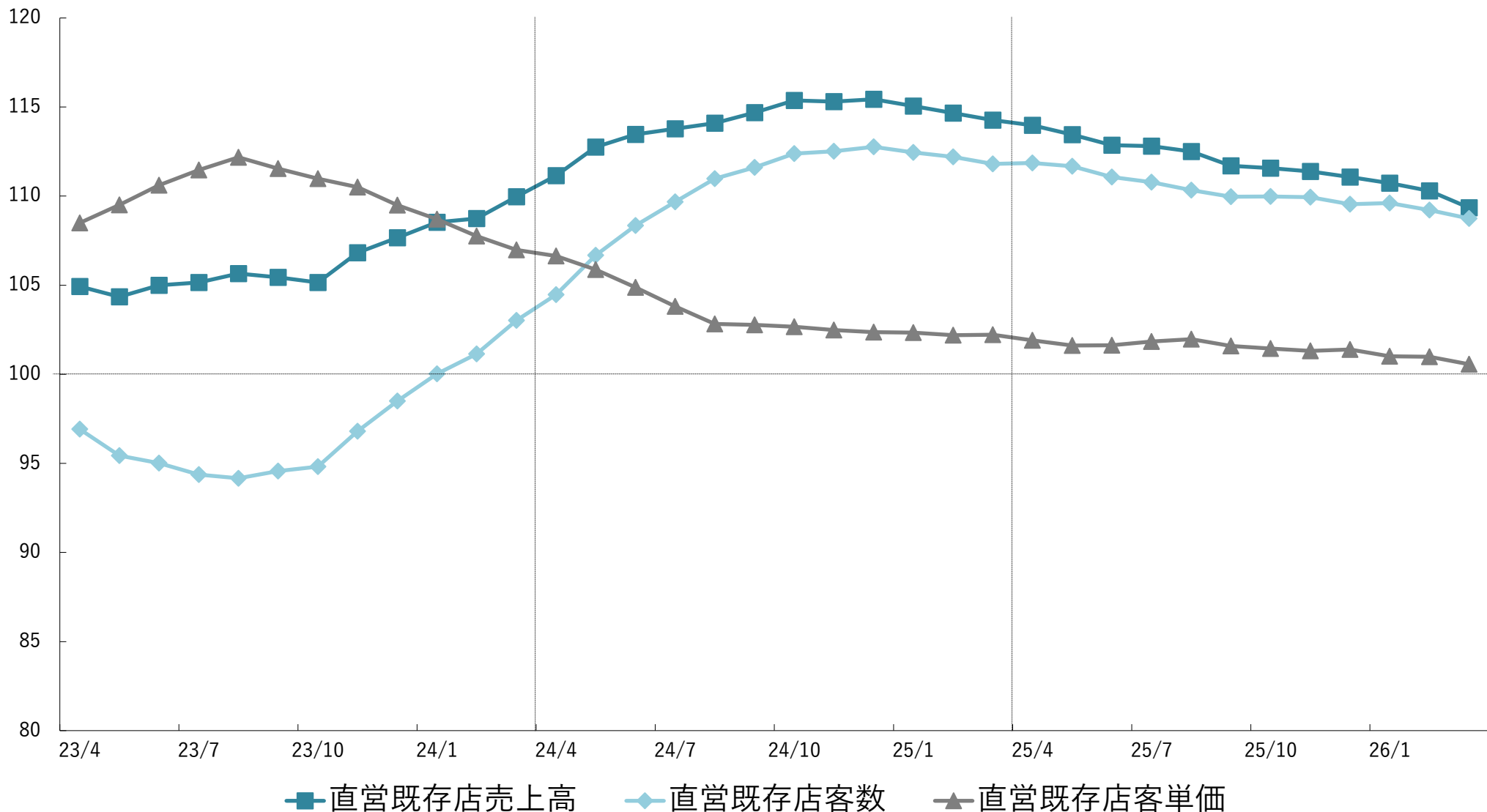
直営店月次客単価推移（前年比）

（単位：％）



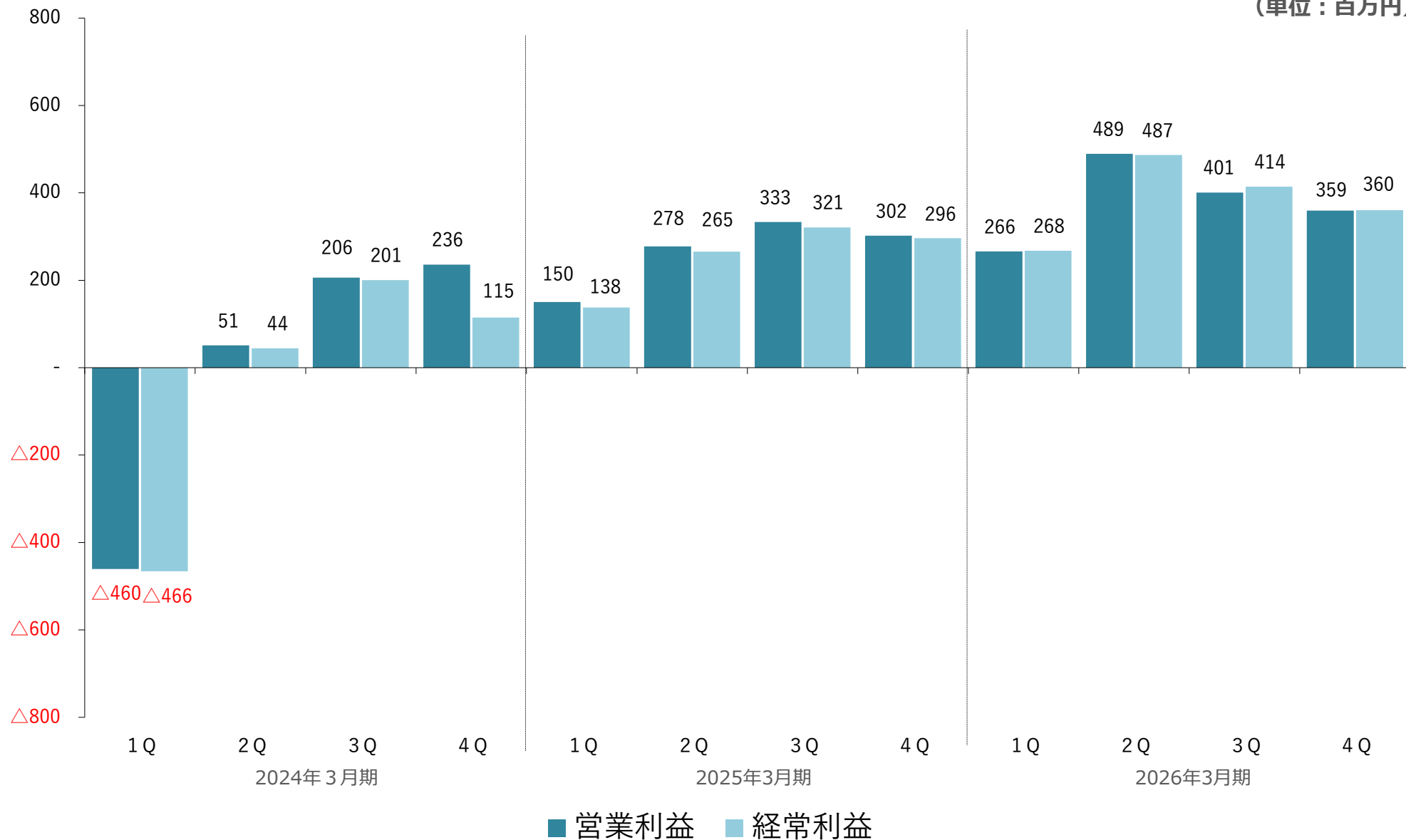
直営既存店月次推移（前年比・12ヶ月移動平均）

（単位：％）



四半期業績推移 (連結と仮定した場合)

(単位：百万円)



営業店の推移

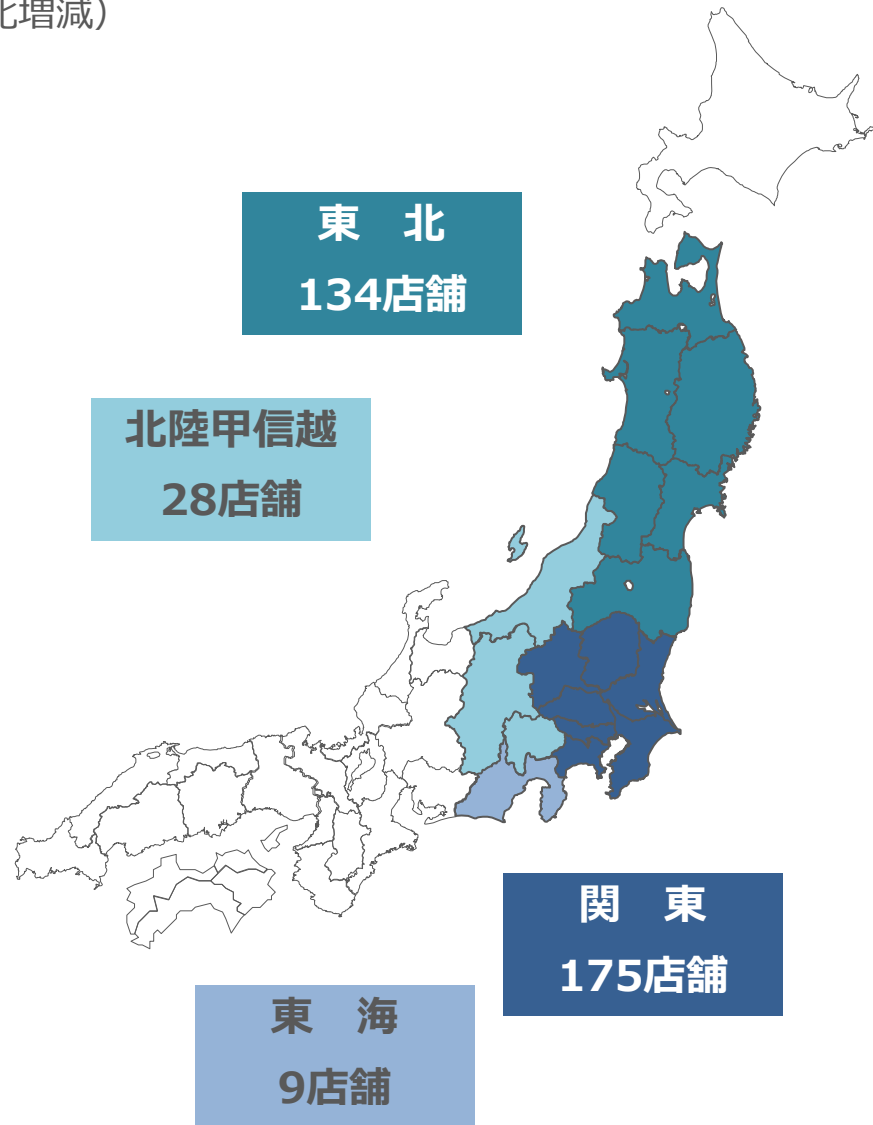
店舗のタイプ	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
幸楽苑（国内）	359	344	345
焼肉ライク	8	1	-
焼肉食堂まんぷく	1	-	-
餃子の味よし	1	1	1
直営店 計	369	346	346
幸楽苑 FC店(国内)	13	11	11
幸楽苑 FC店(海外)	7	7	9
FC店 計	20	18	20
合計	389	364	366

当社の直営店舗出店状況

◀国内都道府県別店舗数▶2026年3月末現在（2025年3月末比増減）

青森県	9店舗	-	埼玉県	31店舗	-
岩手県	9店舗	-	千葉県	29店舗	△1
宮城県	39店舗	-	東京都	22店舗	-
秋田県	15店舗	+1	神奈川県	27店舗	△1
山形県	14店舗	-	新潟県	15店舗	-
福島県	48店舗	+1	山梨県	6店舗	-
茨城県	36店舗	-	長野県	7店舗	-
栃木県	20店舗	-	静岡県	9店舗	-
群馬県	10店舗	-			

国内：17都県 346店舗





KOURAKUEN CORPORATION

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。
今後、様々な要因により、実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
本資料は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身の判断にてお願いいたします。



KOURAKUEN
CORPORATION

株式会社 幸楽苑
2026年3月期 決算説明会

2026年5月21日(木)

