

2024年3月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社ヴィア・ホールディングス

2023年12月7日
東証スタンダード

7918



I.	会社案内	P.3 ~ P.8
II.	2024年3月期 第2四半期決算実績	P.9 ~ P.11
III.	事業の状況	P.12 ~ P.21
IV.	今期計画	P.22 ~ P.23
V.	ご参考資料	P.24 ~ P.33



1. 会社案内





設 立

1948年2月

資本金

1億円

店舗数

315店

(直営285店舗、FC30店舗)

従業員数

28名

連結 352名 (1,373名)

グループ会社

株式会社 扇屋東日本 / 扇屋西日本 (197店舗 うちFC29店舗)
株式会社 フードリーム (74店舗)
株式会社 紅とん (29店舗)
株式会社 一丁 (5店舗 うちFC1店舗)
株式会社 一源 (10店舗)

※ 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（契約社員、準社員）は1日8時間換算による年間の平均人員を（）外数で記載しております。

(2023年9月末現在)

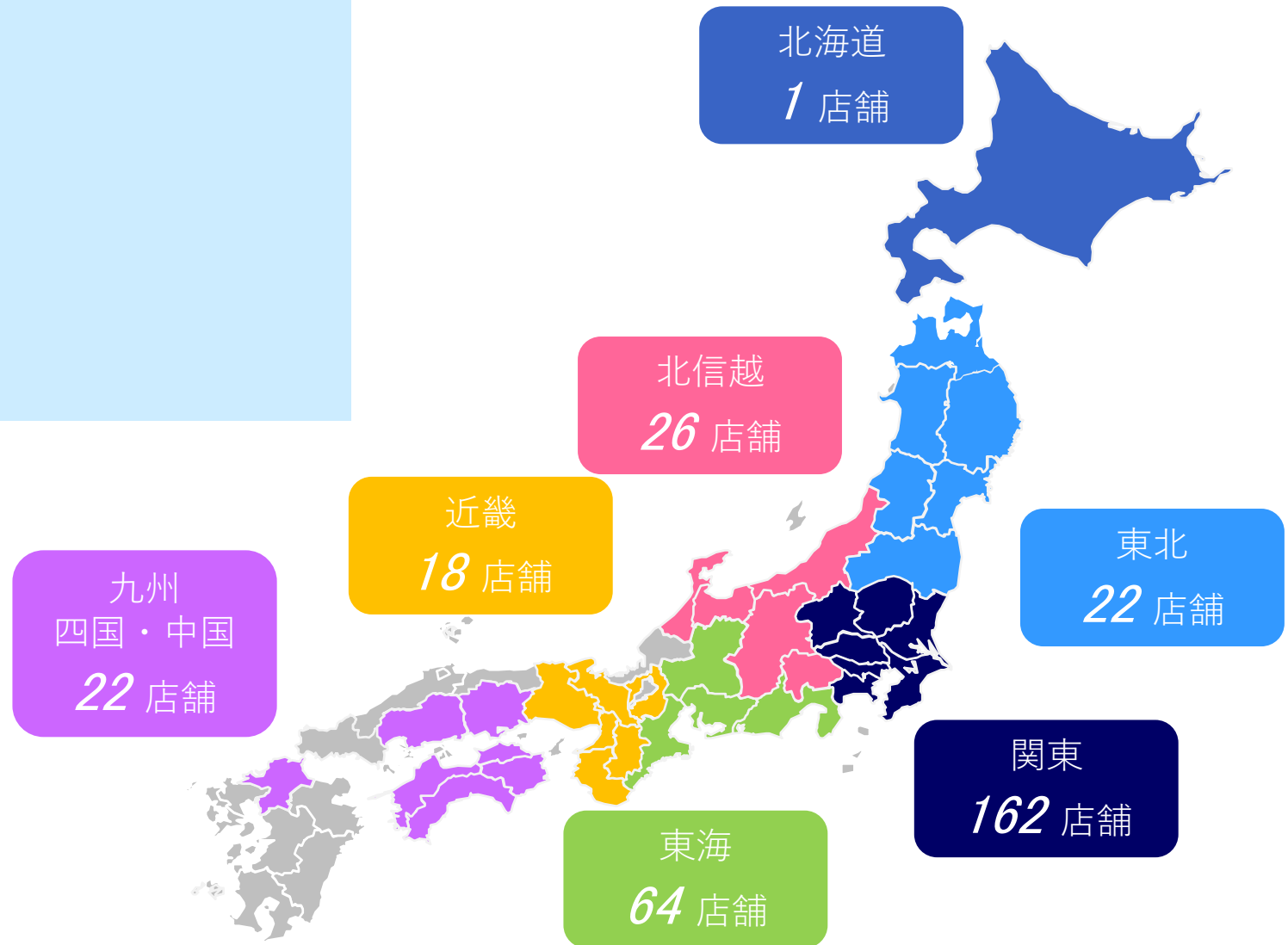


店舗展開

36都道府県

30ブランド

315店舗を展開



(2023年3月末現在)

ブランド紹介（扇屋/紅とん）



やきとりの
扇屋



<やきとり業態>

- 焼き師が焼き上げる本格炭火やきとり
- 郊外ロードサイド型がメイン
- ・ ⇒ ファミリー層、3世代の取り込みを重視
- ・ ディナータイムの客単価は約2,500円

Pastel



<インショップ型のレストラン業態>

- ファミリー層、女性の取り込みを重視
- 客単価は約1,500円
- パスタ、ピッツァ、デザートが充実
- なめらかプリンで知名度向上

ブランド紹介（紅とん/一丁）



炭火串焼き専門店

日本橋 **紅とん**



<炭火焼の焼きとん業態>

- 働くお父さんのエネルギー源！がコンセプト
- 山手線内ビルイン型がメイン
⇒ サラリーマン層の取り込みを重視
- ・ディナータイムの客単価は約2,500円

うまや **魚一丁**



<刺身居酒屋業態>


- 鮮魚と北海道名物が自慢の刺身居酒屋
- 都心ビルイン型がメイン
⇒ サラリーマン層の取り込みを重視
- ディナータイムの客単価は約3,500円

業態ポートフォリオ




業態	備長扇屋 やきとりの扇屋 炭火やきとりオオギヤ	日本橋 紅とん	魚や一丁	いちげん	FR (洋食系)	FR (中華系)	カジュアル・ ダイニング (バル)	ぼちぼち
客単価	2,500円	2,500円	3,500円	2,800円	1,500円	1,200円	2,000円	2,250円
ターゲット	サラリーマン	サラリーマン (ホワイトカラー)	サラリーマン (ホワイトカラー) アクティブシニア	3世代 サラリーマン	女性グループ	女性グループ	若者グループ カップル	若者グループ ファミリー
出店立地	郊外RSタイプ 駅前BIタイプ	駅前BIタイプ	駅前BIタイプ	駅前BIタイプ	インショップ (商業コンプレックス)	インショップ (商業コンプレックス)	インショップ (商業コンプレックス)	駅前BIタイプ
面積／席数	40坪／80席	25～30坪／70席	150坪／250席	100坪／180席	50～60坪／70席	50～60坪／70席	50～60坪／70席	40坪／60席
標準投資額	4,000万円	3,000万円	8,000万円	8,000万円	3,500万円	3,500万円	6,000万円	4,000万円

※ RS: ロードサイド BI: ビルイン



II . 2024年3月期 第2四半期決算実績





	当期 第2四半期	前期 第2四半期	前期比
売上高	84.3億円	70.0億円	+14.3億円
営業利益	0.7億円	△5.6億円	+ 6.4億円
経常利益	0.4億円	△5.8億円	+ 6.3億円
四半期純利益	△0.3億円	△5.3億円	+ 5.0億円

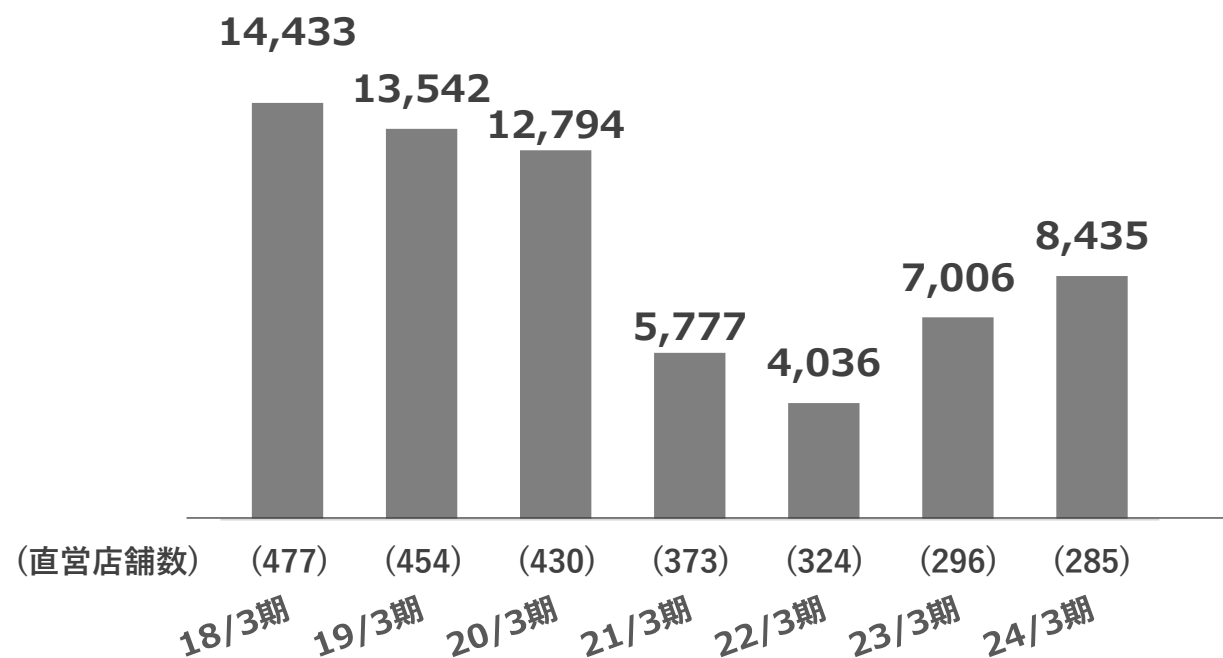
- コロナ5類移行以降、既存店売上はコロナ前に迫り前期比+14.3億円
- 収益構造改革により、環境変化によるコスト上昇分を吸収
- 経常利益は、前期比+6.3億円の改善となり黒字化

業績サマリー 連結業績推移（第2四半期）

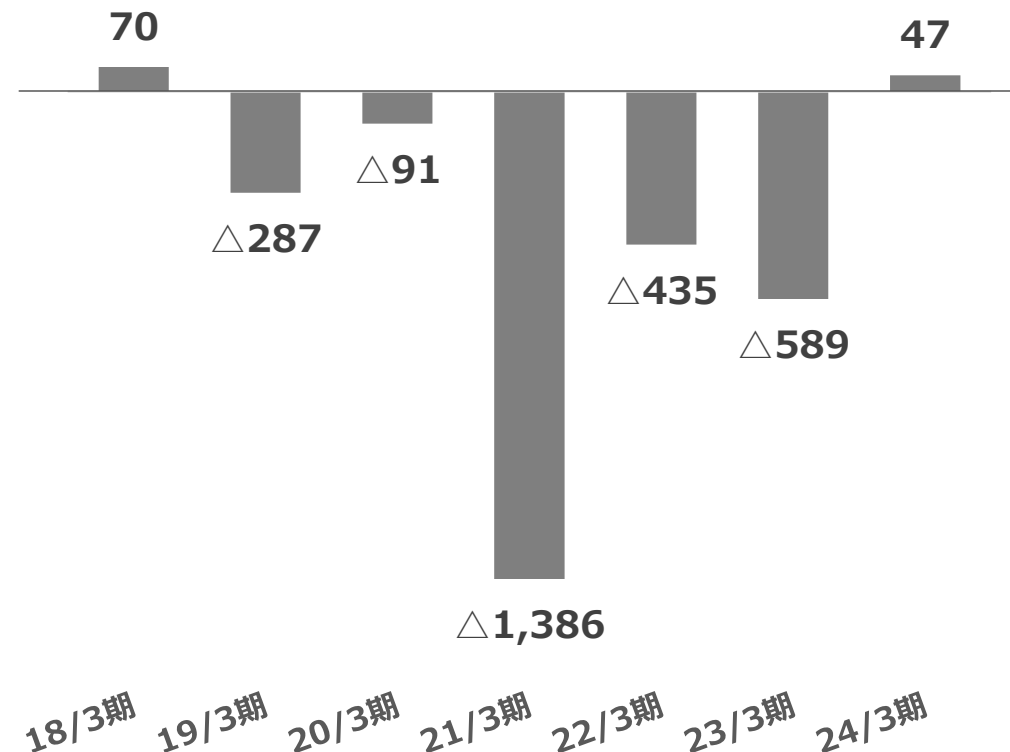


売上高

(単位：百万円)



経常利益



- 1店舗当たりの売上高は18年3月期と同水準に回復
- 不採算店舗の撤退、収益構造改革により6期振りの経常黒字化



III. 事業の状況



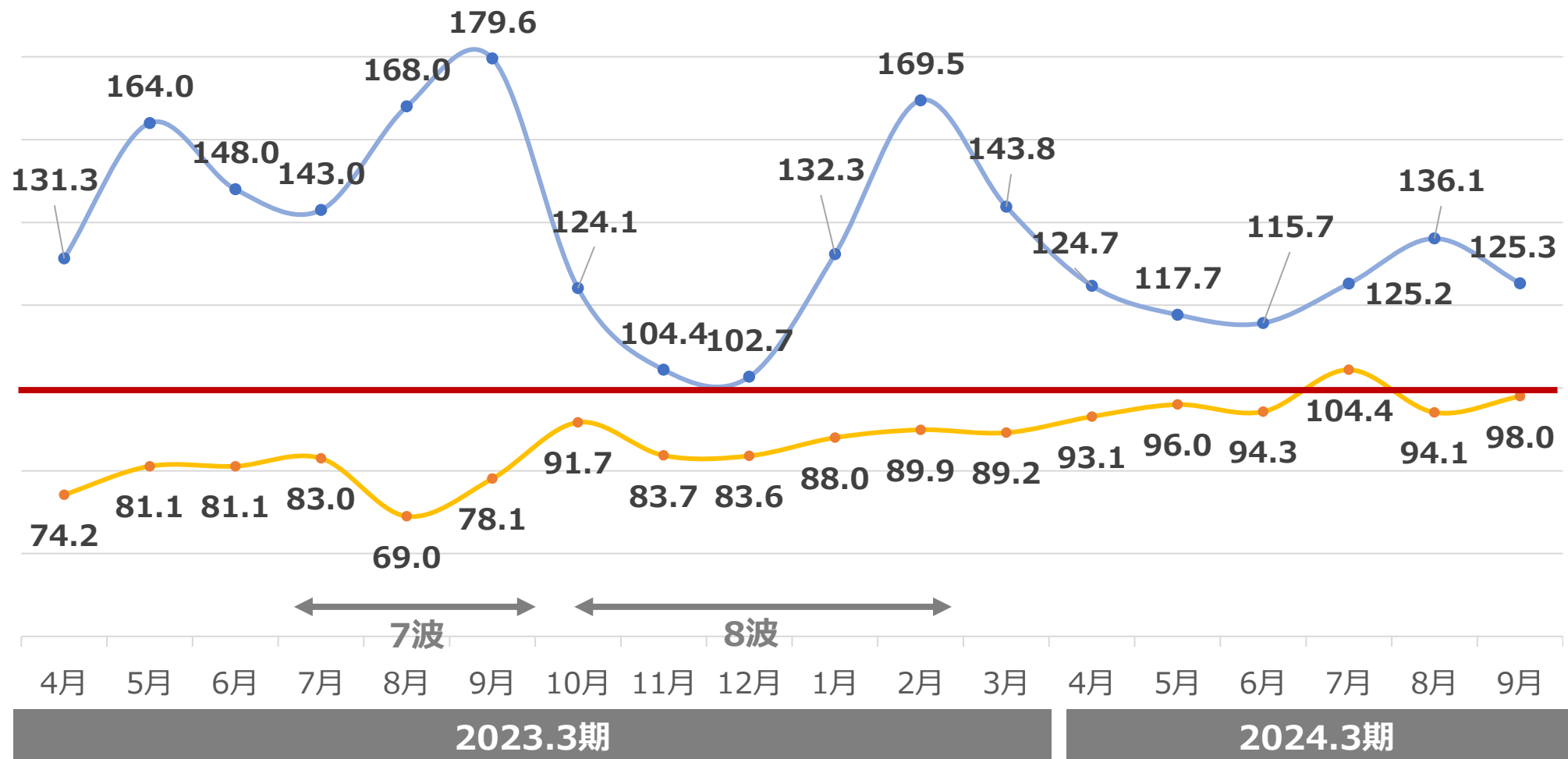
既存店舗 売上高 推移

前年比 / 2019年比



前年比で約120%となり、2019年比でも約98%の回復となる。
足下ではグループの損益分岐点を越える水準で推移。

(%)



前年比

2019年比

2023.3期

2024.3期

損益分岐水準



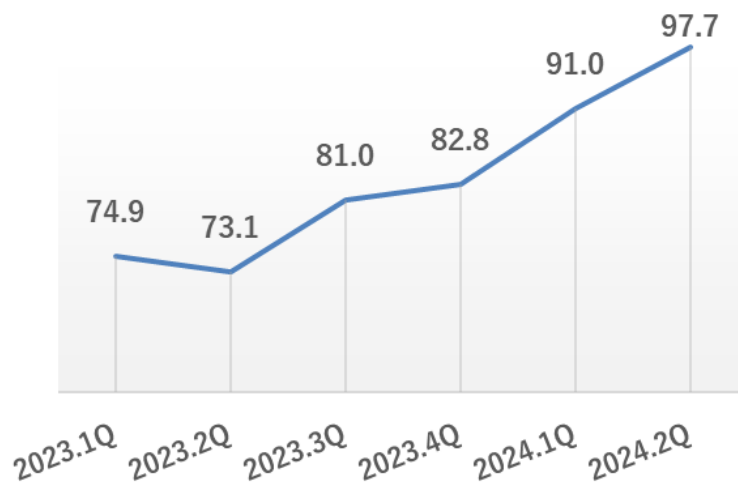
- 2021年4月の事業再生計画（ADR計画）からは、経営環境の変化が進行
- コスト増加等による損益分岐点の上昇を、収益構造改革で抑える

2021年4月 ADR再生計画	マイナス要因	収益構造改革	現在	直近
<u>損益分岐水準</u>	<ul style="list-style-type: none">・ 行動様式変化	<ul style="list-style-type: none">・ 原価低減	<u>損益分岐水準</u>	<u>4月～9月実績</u>
売上高 75.0%	<ul style="list-style-type: none">・ 原材料↑	<ul style="list-style-type: none">・ メニュー戦略	売上高 95.0%	売上高 96.6%
客数 73.0%	<ul style="list-style-type: none">・ 人件費↑・ 光熱費↑	<ul style="list-style-type: none">・ 生産性改善・ 人員最適化	客数 83.0%	客数 84.2%
(2019年比較)	<ul style="list-style-type: none">・ 営業費↑	<ul style="list-style-type: none">・ オペレーション構築・ 他	(2019年比較)	(2019年比較)

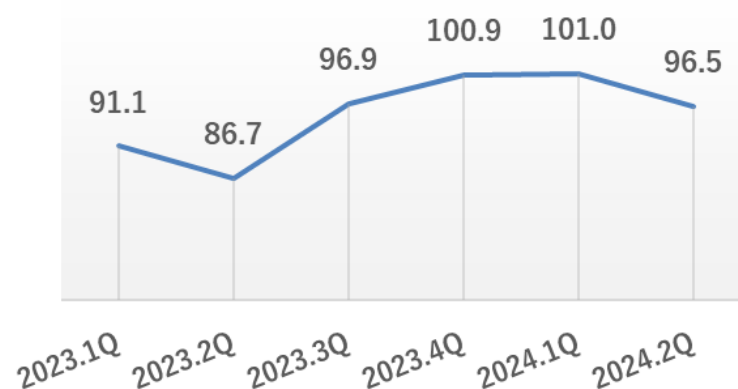


売上高 2019年比 推移

動 向



- コロナ5類移行後、回復スピードに地域格差はあるものの右肩上がりに回復
- メインカテゴリの焼きとりの品質と技術を向上させる施策を実施
- 客単価施策が好影響
- 9月のメニュー改定にて、主力商品「もも串」を国産鶏のまま内容量も維持し、130円から100円への値下げを実施

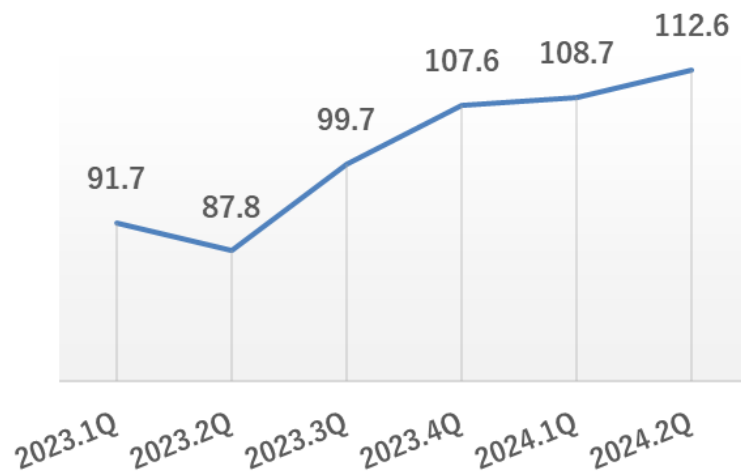


- インショップは、5類移行後もコロナ前の水準を維持
- 客単価施策は好影響も、夏休み期間のディナータイムの客数が鈍化
- ティータイムに客数増を目的としたデザートメニューを導入

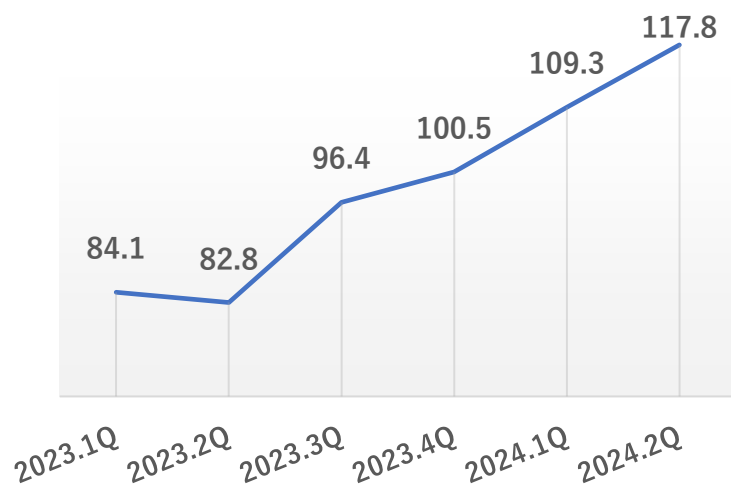


売上高 2019年比 推移

動 向



- 5類移行後は順調に回復
- 生ビールやメインカテゴリの焼きとんなど品質を向上させる施策を実施
- 収益は、他業態と比べて早期に回復



- 5類移行後は順調に回復
- コロナ禍においては、「宴会」の売上構成が30%まで落ち込むも、5類移行後はコロナ前を上回る実績





再生から再成長「第3フェーズ」へ



- 財務的体力の強化（資金/資本）
- 赤字店撤退：55店舗撤退
- 希望退職実施：42名（約1割）
- 事業態の整理
- 組織再編：各事業の本社を一体化
- 経営システム：SCM・人財開発着手

損益分岐を下げる
経営意識の一新

- 収益を生み出す構造革新（コスト高への対応）
- 既存店のリニューアル（修繕含）
- 脱居酒屋：二毛作/ダブルネーム
- 脱大型店舗：専門店/小型店舗化
- 業態実験：フェーズ3への種まき
- 組織風土：変革に挑戦する組織へ
- 経営システム：リアルとデジタルの融合

低投資のベースUP
既存力の再醸成

- 新たな収益構造の安定化
- 新業態、新概念の業態展開
 - 収益構造の転換
 - オペレーションの転換
 - 業態変化 ≡ 転換
- 再拡大準備：出店体制の確立
- 調達力強化：付加価値の拡大
- 新経営システムへの移行と資本デザイン

再成長に向けた投資
未来キャリア創出



新コンセプト



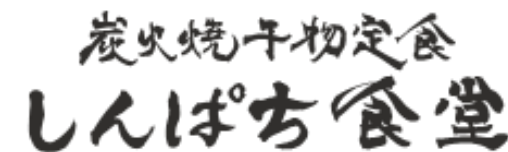
お子様もターゲット 駄菓子コーナー・専用メニューの設置



ティータイムのデザートメニューを充実



新業態



立地によりアルコール動機から食動機へ



自社開発にて、食動機強化型業態の実験





「日本橋 紅とん」 吉祥寺駅南口 に新規オープン（8月4日）

新店の新たな取り組み

- ・ これまでの東京23区内から
やや離れた郊外商業地への出店
- ・ ターゲット層の拡大を意識
- ・ 新たな主力メニュー実験



月商売上高は700万円～800万円
営業利益も高い水準で推移



「新たな収益構造」と「本質への回帰」

1. メニュー戦略

- 業態ごとの主力カテゴリを強化（本質への回帰）
→ 扇屋は、焼き師コンテスト見直しで炭火焼の技術向上
- 戦略的な季節メニューの投入
- 業態特性に合わせた新カテゴリの実験

2. 省人化オペレーション

- 品質向上と省人化を目的とした機器の導入実験を開始
- テーブルオーダーシステムやフロアサービスロボットの導入





「新たな収益構造」と「本質への回帰」

3. 価格戦略

- 立地別価格パターン
- 高付加価値商品の投入
- メインカテゴリの高コスト化
- メニューミックスによる満足度の向上と原価抑制

4. 調達構造

- 調達チャネルの多様化
- 事業ごとに分かれていた購買調達やメニュー開発部門の一本化
- 規格や条件変更、各業態の共通食材などを整理しスケールメリットを活かした価格交渉





IV. 今期計画



2024年3月期 連結業績予想（前期比）



	2024年3月期	2023年3月期	差異
売上高	18,000百万円	14,553百万円	+3,446百万円
営業利益	470百万円	△933百万円	+1,403百万円
経常利益	350百万円	△1,000百万円	+1,350百万円
当期純利益	250百万円	△1,329百万円	+1,579百万円



V. ご参考資料



業態別店舗数



事業会社	業態	2023年3月期末	2024年3月期 第2四半期			増減
		店舗数	出店	退店	店舗数	
扇屋東日本 扇屋西日本	備長扇屋・やきとりの扇屋・炭火やきとりオオギヤ	163 (30)	1	2 (1)	162 (29)	-1
	オオギヤと宇奈ととしんぱち食堂・他	41 (—)		6	35 (—)	-6
紅とん	日本橋紅とん	21 (—)	1		22 (—)	+1
	ぼちぼち・他	8 (—)		1	7 (—)	-1
一源	いちげん・とりげん・他	11 (—)		1	10 (—)	-1
一丁	魚や一丁	5 (1)			5 (1)	
フードリーム	パステル・FR(洋食系)・他	37 (—)		1	36 (—)	-1
	FR(中華系)	15 (—)			15 (—)	
	カジュアル・ダイニング	23 (—)			23 (—)	
グループ合計		324 (31)	2	11 (1)	315 (30)	-9

※ () 内は、FC/のれん分け

貸借対照表 第2四半期連結業績



(2023年4月1日～2023年9月30日)

(単位：百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2023年3月期 期末	前期比
流動資産	2,232	2,566	△334
固定資産	4,564	4,725	△161
繰延税金資産	4	8	△4
資産合計	6,802	7,300	△498
流動負債	2,473	2,502	△29
固定負債	3,507	3,817	△310
負債合計	5,980	6,319	△339
純資産合計	821	980	△159
負債純資産合計	6,802	7,300	△498

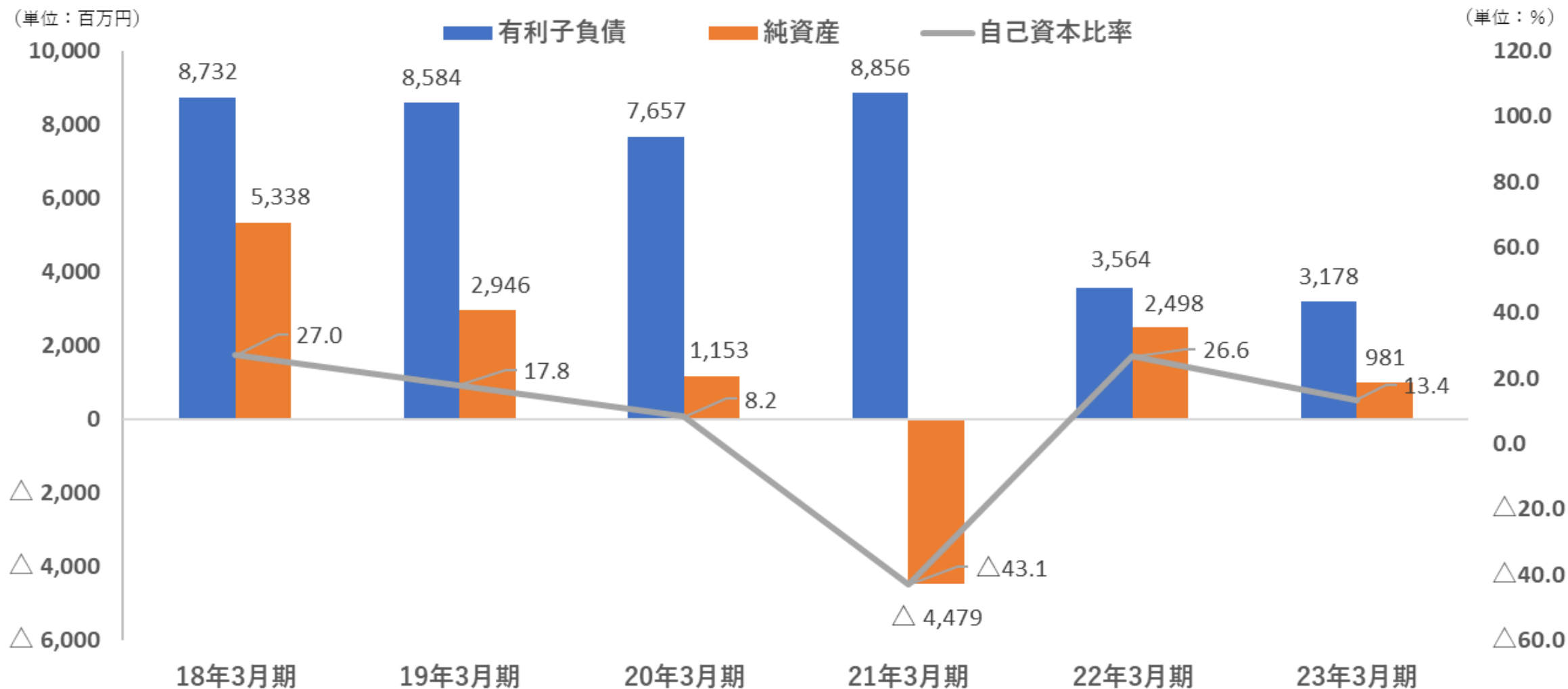
損益計算書 第2四半期連結業績



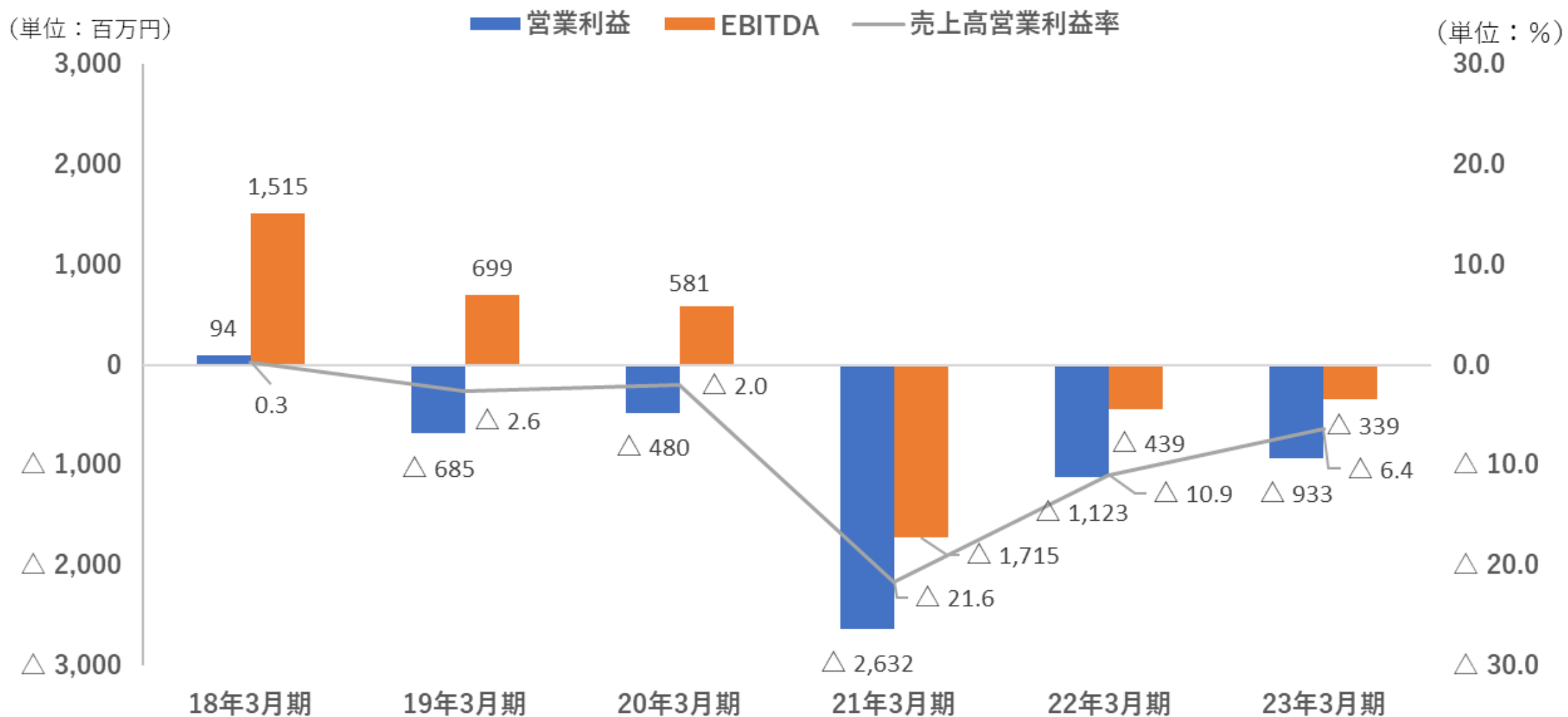
(2023年4月1日～2023年9月30日)

	2024年3月期 第2四半期		2023年3月期 第2四半期		前期比	
	金額(百万円)	売上比(%)	金額(百万円)	売上比(%)	金額(百万円)	売上比(%)
売上高	8,435	—	7,006	—	+1,429	—
売上原価	2,784	33.0	2,257	32.2	+527	0.8
売上総利益	5,650	67.0	4,748	67.8	+902	(0.8)
販売費及び 一般管理費	5,573	66.1	5,312	75.8	+261	(9.7)
営業利益	77	0.9	△563	(8.0)	+640	8.9
経常利益	47	0.6	△589	(8.4)	+636	9.0
親会社株主に 帰属する当期純利益	△30	(0.4)	△537	(7.7)	+507	7.3

有利子負債及び純資産



EBITDA及び利益率





貸借対照表

(単位:百万円)	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
資産合計	19,758	16,530	13,878	10,406	9,379	7,300
流動資産	5,589	4,053	3,005	2,601	3,503	2,566
固定資産	14,156	12,469	10,972	7,805	5,859	4,725
繰延資産	11	7	2	-	17	8
負債合計		13,589	12,825	14,885	6,881	6,319
流動負債	14,419	4,299	11,036	13,586	2,613	2,502
固定負債	9,894	9,824	1,789	1,299	4,267	3,817
純資産	5,338	2,946	1,153	△4,480	2,498	980
負債・純資産	19,758	16,530	13,978	10,406	9,379	7,300
自己資本	5,314	2,921	1,150	△4,480	2,496	979

キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

	2018/3	2019/3	2020/03	2021/3	2022/3	2023/3
営業活動によるキャッシュフロー	989	262	738	△2,702	△ 649	856
投資活動によるキャッシュフロー	△ 619	△ 1,160	△ 597	110	324	121
財務活動によるキャッシュフロー	683	△228	△ 682	1,063	1,124	△700
現金および現金同等物の増加額(△減少額)	1,052	△1,126	△ 540	△1,528	799	276
現金および現金同等物の期首残高	2,717	3,770	2,643	2,103	575	1,374
その他の変更による影響額	-	-	-	-	-	-
現金および現金同等物の期末残高	3,770	2,643	2,103	575	1,374	1,651



ご優待内容

「株主割引券」をお食事の割引券としてご利用いただけます。
ヴィアグループが全国で展開をする店舗で、1回のご飲食代金が1,000円（税込）ごとに1枚（250円割引）ご利用いただけます。

配付数

保有株式数	株主割引券
100～299株	年間 2,500円相当
300～599株	年間 5,000円相当
600～999株	年間 7,500円相当
1,000株	年間 10,000円相当

- ・ ご優待対象は、保有株式数100株以上の株主様。
(1年ごと、3月末日時点で株主名簿に記載されている株主様)
- ・ 保有株式数1,000株を上限に設定。



ご清聴いただき、ありがとうございました。

【注意事項】

資料の内容につきましては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りおよび当資料に掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いかねます。

また、当資料に記載されている当社の現在の計画、戦略などは、当社が現時点で入手可能な情報を基礎として作成した見通しであり、これらの将来予測には、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、記載の見通しと大きく異なる結果となることがあり得ます。従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんのでご了承ください。

【お問合せ先】

株式会社ヴィア・ホールディングス 経営企画担当

TEL : 03-5155-6801 / FAX : 03-5155-6250

E-mail : via-ir@via-hd.co.jp

〒162-0041 東京都新宿区早稲田鶴巻町519 早稲田松浦ビル2階