

2025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

2024年12月3日

東証スタンダード

7918

Ⅰ. 会社案内



設 立

1948年2月

資本金

106百万円

店舗数

311店舗
(直営281店舗、FC30店舗)

従業員数

33名
連結 377名 (1,376名)

グループ会社

- 株式会社 扇屋東日本 / 扇屋西日本 (194店舗 うちFC29店舗)
- 株式会社 フードリーム (73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)

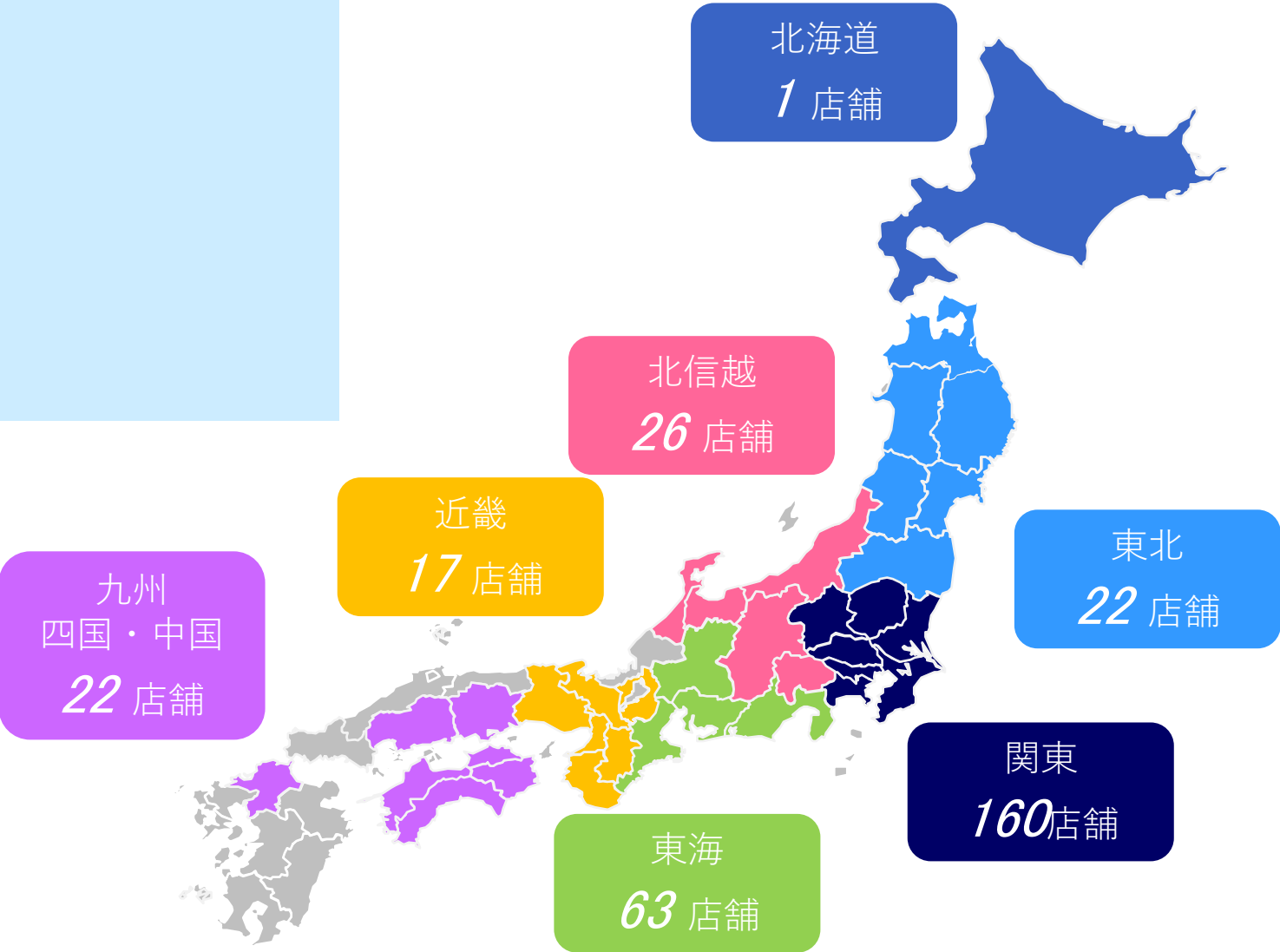
※ 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（契約社員、準社員）は1日8時間換算による年間の平均人員を（ ）外数で記載しております。

(2024年9月末現在)



店舗展開

36都道府県
30ブランド
311店舗を展開



(2024年9月末現在)

ブランド紹介（扇屋/パステル）



やきとりの
扇屋

（159店舗）



<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

（35店舗）



<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** (23店舗)



<炭火焼の焼きとん業態>

- 働くみんなのエネルギー源！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



(5店舗)



<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	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	ビジネスパーソン ファミリー	ビジネスパーソン	ビジネスパーソン アクティブシニア	ビジネスパーソン ファミリー 地域の集まり	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	5,000万円	4,500万円	10,000万円	9,000万円	10,000万円	8,000万円	8,000万円	5,000万円

※ RS : ロードサイド BI : ビルイン



II . 2025年3月期 第 2 四半期決算実績



業績サマリー 第2四半期連結決算

(2024年4月1日～2024年9月30日)



	当期 第2四半期	前期 第2四半期	前期比
売上高	87.4億円	84.3億円	+ 3.0億円
営業利益	1.9億円	0.7億円	+ 1.1億円
経常利益	1.6億円	0.4億円	+ 1.1億円
中間純利益	0.8億円	△0.3億円	+ 1.1億円

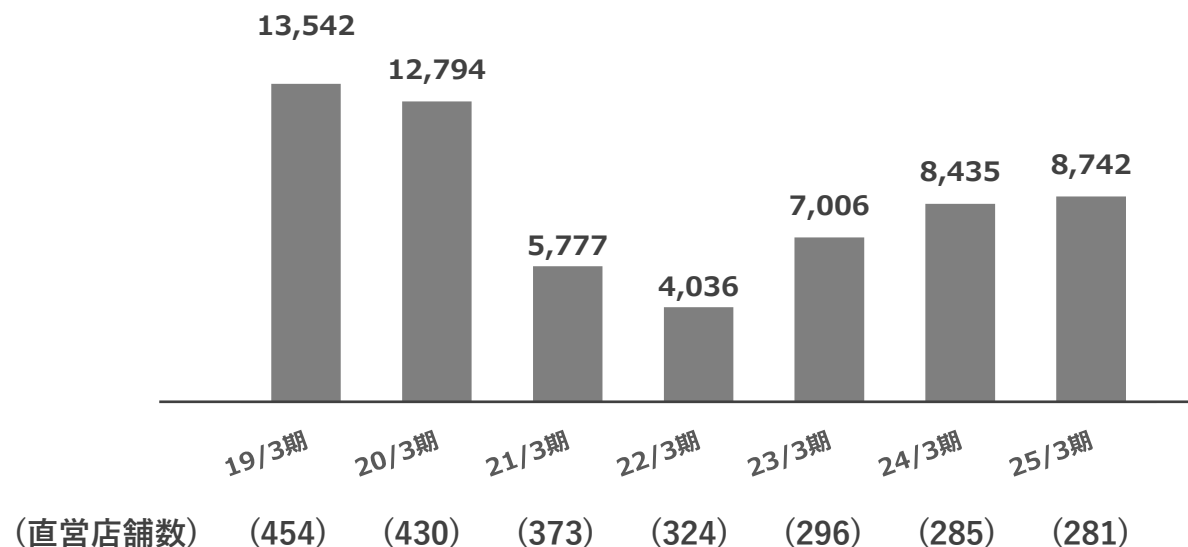
- 既存店売上は2019年比でも100%を上回り前期比+3.0億円
- 収益構造改革により、環境変化によるコスト上昇分を吸収
- 中間純利益を含めた全てのPL科目において黒字を継続

業績サマリー 連結業績推移（第2四半期）

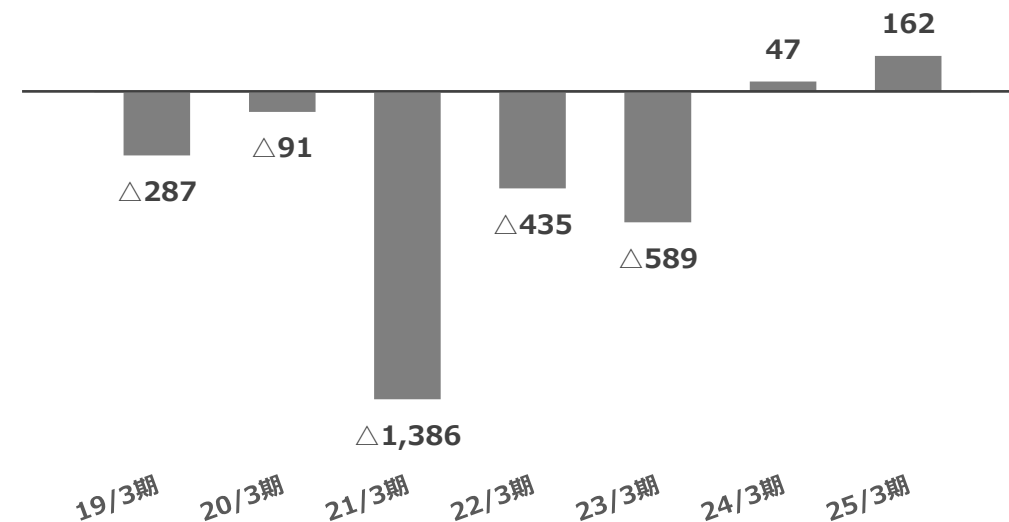


売上高

（単位：百万円）



経常利益



- 1店舗当たりの売上高は19年3月期を上回る水準に回復
- 不採算店舗の撤退、収益構造改革により経常黒字化



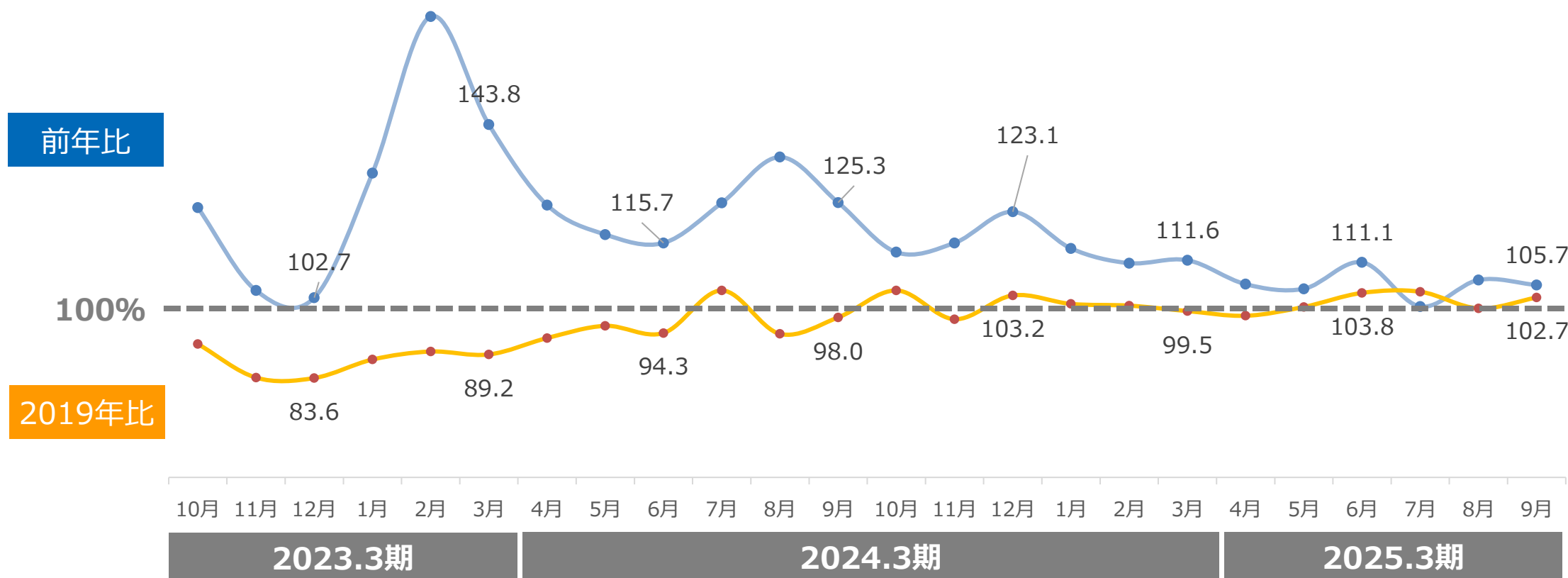
III. 事業の状況





2019年比でも約100%を上回る水準で推移しており、
グループの損益分岐点を越える水準を維持。

(%)





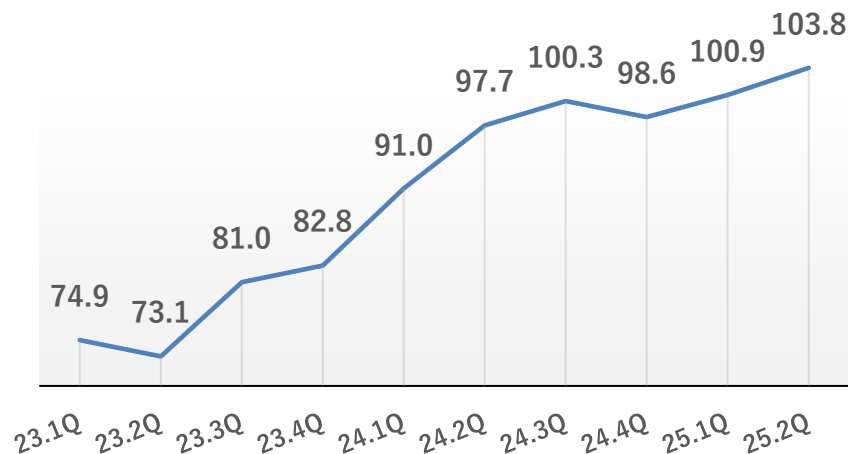
- 2021年4月の事業再生計画（ADR計画）からは、経営環境の変化が進行
- コスト増加等による損益分岐点の上昇を、収益構造改革で抑える

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
損益分岐水準	・ 行動様式変化	・ 原価低減	損益分岐水準	4～9月実績
売上高 75.0%	・ 原材料 ↑	・ メニュー戦略	売上高 95.0%	売上高 101.5%
客数 73.0%	・ 人件費 ↑	・ 生産性改善	客数 83.0%	客数 84.5%
	・ 光熱費 ↑	・ 人員最適化		
(2019年比較)	・ 営業費 ↑	・ オペレーション構築	(2019年比較)	(2019年比較)
		・ 他		

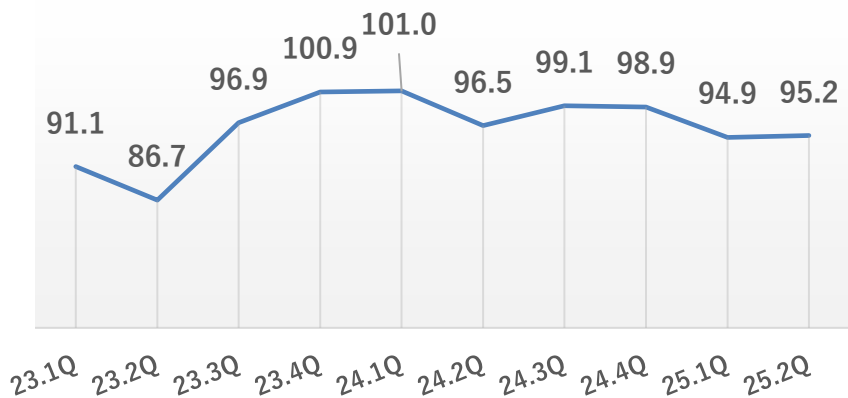


売上高 2019年比 推移

動 向



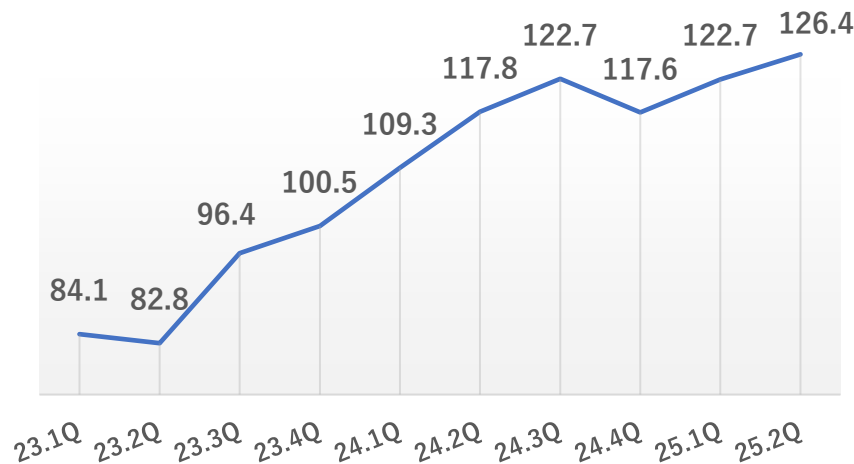
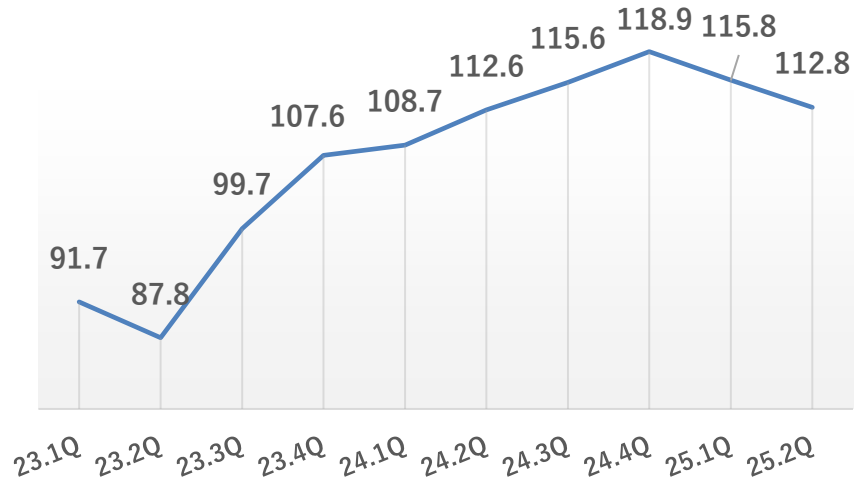
- 前期、メイン商品（主に焼鳥）の品質と技術を向上させる施策を実施。
- メニュー戦略により客単価が堅調に伸長。
- 社内コンテストなどの実施により、サービス力向上に注力。
- 抜本的な収益構造改革にも着手している。



- 前期、メニュー戦略により客単価が堅調も、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。
- 地域ごとの客層に合わせた、メニュー・価格パターンを導入。



売上高 2019年比 推移



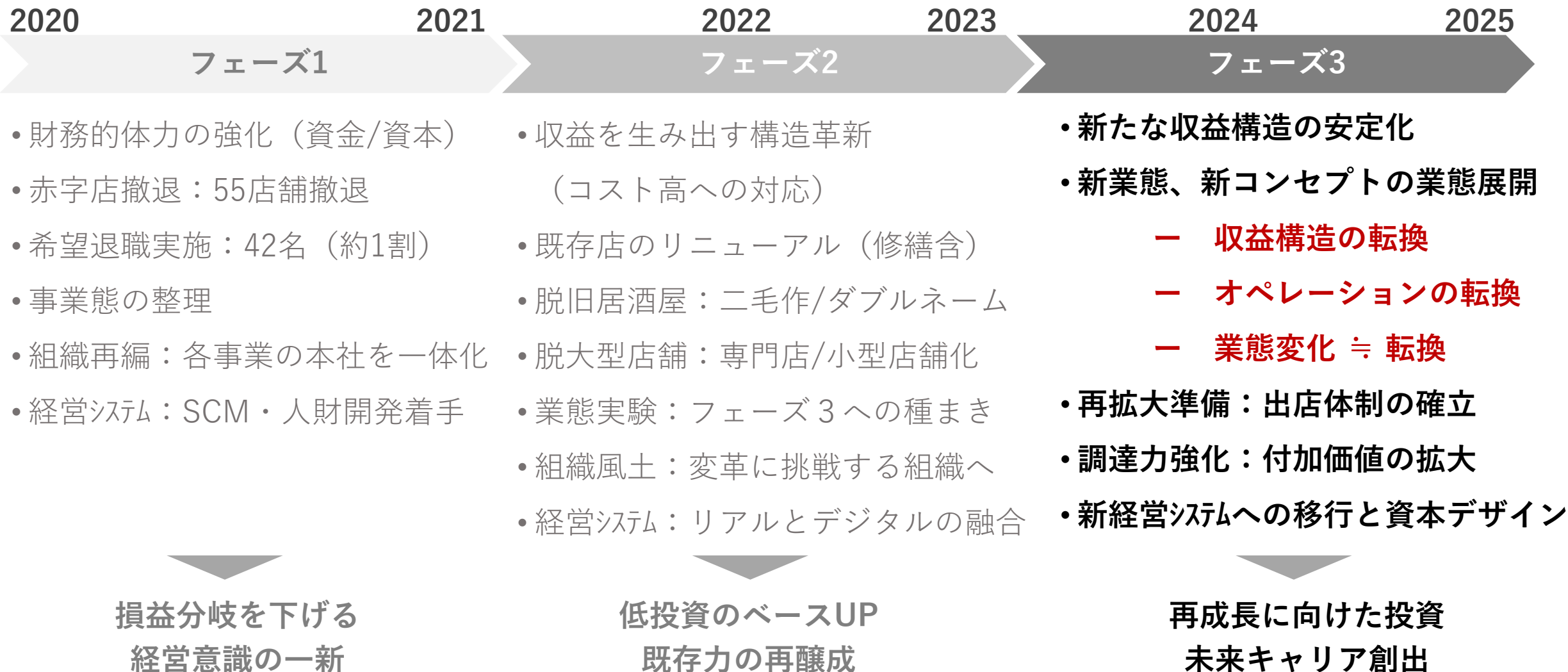
動 向

- 前期、メイン商品と生ビールの品質と技術を向上させる施策を実施。
- 内外装のメンテナンスを実施。
また、客席数を増やす投資により、ピークタイムの客数アップ施策が成果を上げる。
- 新規出店、新業態出店を加速させる。
- 「宴会」の売上高は、コロナ前の同水準に回復。
- 客数も、コロナ前を上回る水準で推移。
- 水産物の原材料値上げの影響で原価圧迫。収益構造の再構築に着手している。

事業動向 成長ロードマップ



再生から再成長「第3フェーズ」へ



事業動向 第3フェーズ



2023

2024

2025

フェーズ3

- 新たな収益構造の安定化
- **新業態、新コンセプトの業態展開**
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

「みよちゃん食堂」食動機強化の業態実験

炭焼 大衆食事処
やきとり みよちゃん食堂

- 2023年4月に「扇屋」からの食動機型へ業態転換。
- アイテムや価格を見直しを繰り返し実施し、黒字へ転換。
- インスタを軸としたSNS施策に注力。



事業動向 第3フェーズ



2023

2024

2025

フェーズ3

• 新たな収益構造の安定化

- 新業態、新コンセプトの業態展開
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

「扇屋」新たな顧客ターゲットの実験



- 入店困難の人気ラーメンを、味をそのままに扇屋店舗で販売。
- 5月から3店舗で実験をスタートし、7月に30店舗、9月に50店舗へと順次拡大。



むかん／牡蠣塩ラーメン

「食べログ ラーメン TOKYO 百名店 2023」選出の超予約困難店



濃麺海月（こいめんくらげ）／鶏濃麺

千葉県で最強と謳われる濃厚スープ

事業動向 第3フェーズ



2023

2024

2025

フェーズ3

- 新たな収益構造の安定化
- 新業態、新コンセプトの業態展開
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

「日本橋紅とん」出店体制の確立



- 2023年8月に「吉祥寺南口店」を新規オープン。出店エリア、ターゲット、主力メニューなど、これまでの紅とんにはないチャレンジを実施し、オープン後1年経過するも順調に推移。
- 今期は、2店舗の新規出店を計画。
(2024年7月に西葛西店を新規オープン)





2023

2024

2025

フェーズ3

- 新たな収益構造の安定化
- **新業態、新コンセプトの業態展開**
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

「Pastel」から「PASTEL Dining」へ業態実験

- パステル海老名店を2024年12月にリニューアルオープン予定。
- これまでのランチ食事型の業態から、テナント施設の顧客層に合わせた幅広い利用動機で楽しめるオールデイダイニングに転換。
- 駅前立地を活かして、地域に根ざした海老名のコミュニケーション拠点を目指す。
(地域共創、ワークショップ開催等の取り組み)



事業動向 第3フェーズ



2023

2024

2025

フェーズ3

- 新たな収益構造の安定化
- **新業態、新コンセプトの業態展開**
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

新コンセプト業態「魚とん」の実験



- 2024年8月に「紅とん」からの転換。
- 既存紅とんの強みを生かしつつ、鮮魚・炭火焼魚串・海鮮一品に挑戦。
- ターゲット
 - ー 30代～50代サラリーマン
 - ー 地域に住んでいる居酒屋好きなお客様





2023

2024

2025

フェーズ3

- 新たな収益構造の安定化
- 新業態、新コンセプトの業態展開
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

人的資本への投資再開

- コロナ禍に抑えていた人的資本への投資を再開。
- 2024 年 4 月にグループ全体のベースアップを実施。ベースアップおよびインセンティブ制度により、平均約 4 % の引き上げ。
- 「人財づくり」を軸とした経営を推進するため、人財開発 & ダイバーシティ推進部を新設。
- 各階層別の研修体系を見直しとグループで一貫した研修を実施。
- 今期中に新たに「社内独立制度」「新たな雇用形態制度」「ミドルポジション層強化」を実施予定。これによるミドル、シニアの働き方の一層の充実を図る。

事業動向 第3フェーズ



2023

2024

2025

フェーズ3

• 新たな収益構造の安定化

• 新業態、新コンセプトの業態展開

- ー 収益構造の転換
- ー オペレーションの転換
- ー 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

「新たな収益構造」と「本質への回帰」

価格戦略

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



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。



2023

2024

2025

フェーズ3

- 新たな収益構造の安定化
- 新業態、新コンセプトの業態展開
 - ー 収益構造の転換
 - ー オペレーションの転換
 - ー 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

再成長に向けた資金調達の実施

新株予約権

行使価額修正条項付新株予約権の発行（2024年1月）
（目的）

- 新規出店や業態転換による店舗拡大。
- DXによる新経営システムへの移行。
- 安定的な財務体質の構築。

（経過）

- 2024年9月までに、新株予約権の行使に伴う新株発行により、245百万円を資金調達。

調達スキーム

設備投資に向けた新たな調達スキームの導入検討着手。



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~~→ **500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 5,000円相当	500円 割引券 × 10枚
300～599株	年間 10,000円相当	500円 割引券 × 20枚
600～999株	年間 15,000円相当	500円 割引券 × 30枚
1,000～4,999株	年間 20,000円相当	500円 割引券 × 40枚
5,000～9,999株	年間 30,000円相当	500円 割引券 × 60枚
10,000株 以上	年間 40,000円相当	500円 割引券 × 80枚

- ・ 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10,000株を上限に設定



IV. 今期計画



2025年3月期 連結業績予想（前期比）



	2025年3月期 (予想)	2024年3月期 (実績)	差異
売上高	17,500百万円	16,981百万円	+518百万円
営業利益	450百万円	325百万円	+124百万円
経常利益	370百万円	249百万円	+ 120百万円
当期純利益	220百万円	216百万円	+ 3百万円

2025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

2024年12月3日

東証スタンダード

7918



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 東京都新宿区早稻田鶴巻町519 早稻田松浦ビル2階