

2026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

2025年12月2日

東証スタンダード

7918



I.	会社案内	P.3
II.	2026年3月期第2四半期 決算実績	P.9
III.	事業の状況	P.13
IV.	中期経営計画2028	P.17
V.	トピックス	P.20
VI.	株主優待	P.28
VII.	ご参考資料	P.30

1. 会社案内



設立

1948年2月

資本金

100百万円

店舗数

298店舗

(直営270店舗、FC28店舗)

従業員数

連結 **383名**
(1,358名)

グループ会社

株式会社 扇屋東日本 / 扇屋西日本 (187店舗 うちFC27店舗)
株式会社 フードリーム (70店舗)
株式会社 紅とん (27店舗)
株式会社 一丁 (5店舗 うちFC1店舗)
株式会社 一源 (9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。

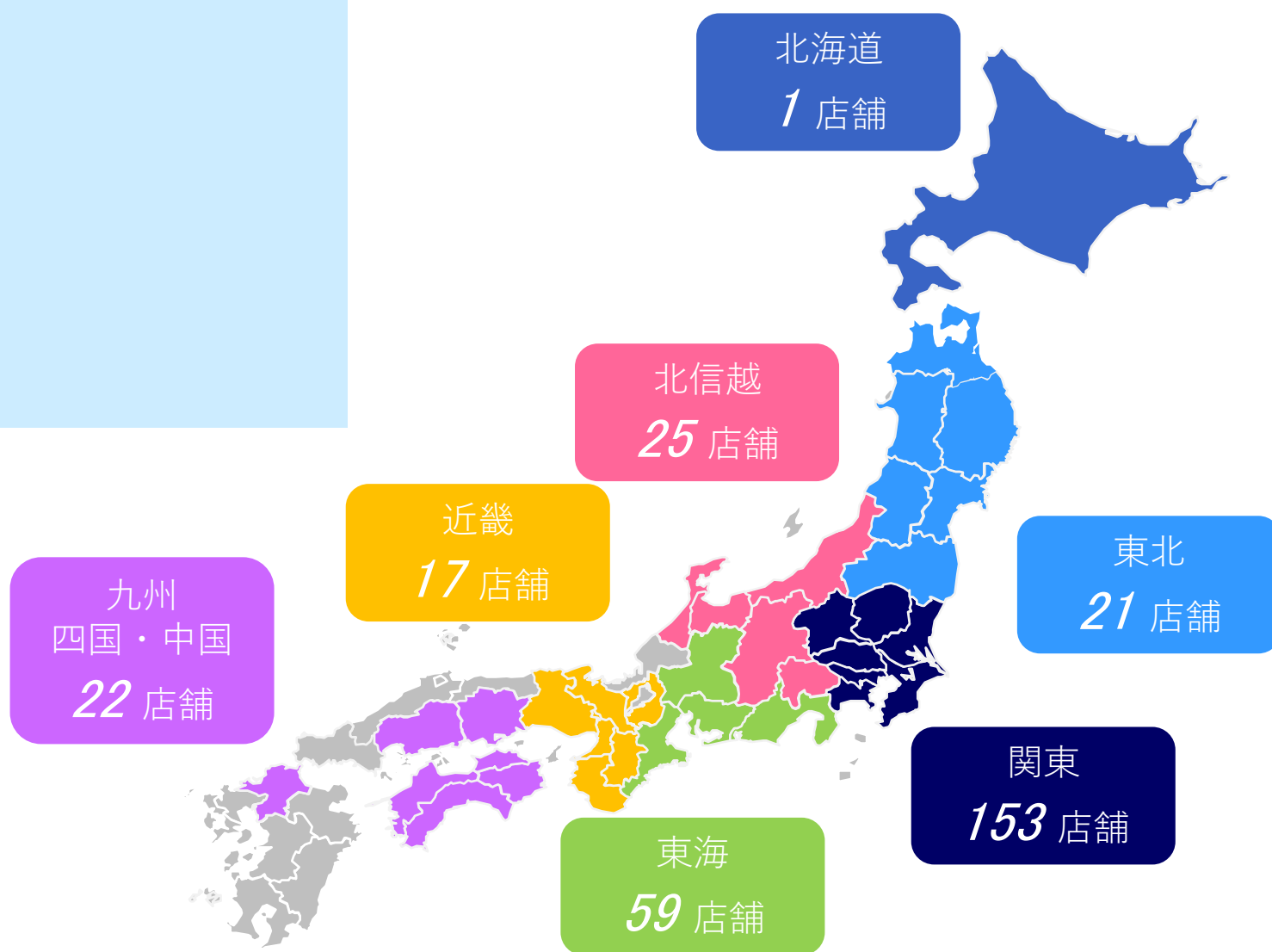
(2025年9月末現在)



35 都道府県

30 ブランド

298 店舗を展開



(2025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 (180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
- デイナータイムの客単価は約2,500円

Pastel (32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** (21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
- デイ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
- デイ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	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. 2026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	差異
売上高	87.6億円	87.4億円	+ 0.2億円
営業利益	△0.4億円	1.9億円	△ 2.4億円
経常利益	△0.8億円	1.6億円	△ 2.4億円
中間純利益	△0.9億円	0.8億円	△1.7億円

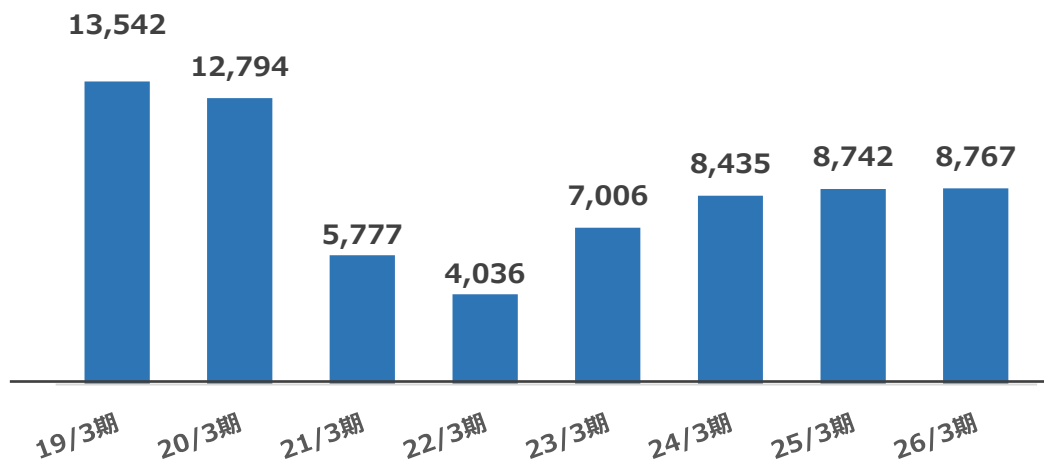
- 既存店の売上高は、客数が99.0%と想定よりも下回るものの、客単価戦略の補完により、前期比102.0%と堅調を維持
- 高付加価値商品の導入やサービス技術向上、価格見直し等の収益改善策を進めたが、物流費や食材調達コストの上昇が収益を圧迫

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)

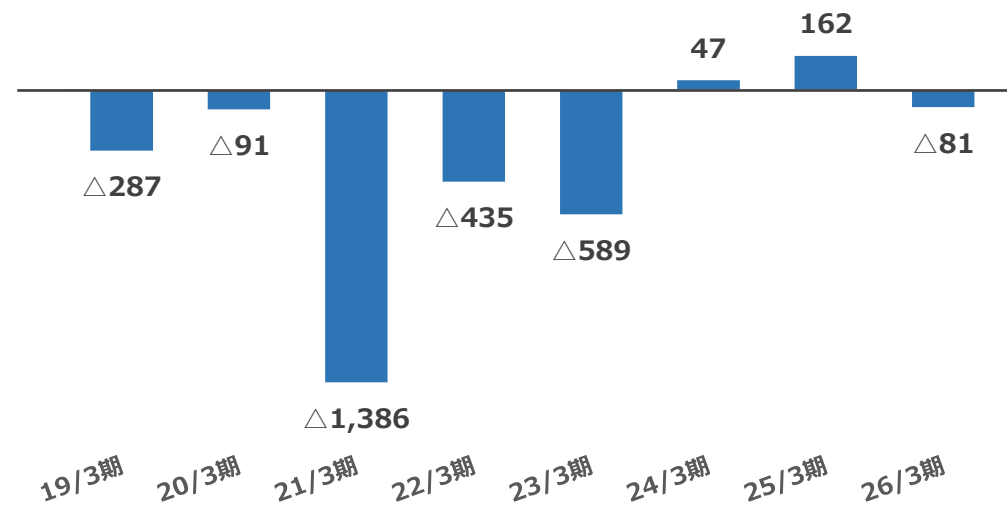


直営
店舗数

(454) (430) (373) (324) (296) (285) (281) (270)

経常利益

(単位：百万円)



- 1店舗当たりの売上高はコロナ前を上回る水準に回復
- 不採算店舗の整理、収益構造改革を進めるも、原材料価格や物流コスト増加などのコスト上昇が収益を圧迫

2026年3月期 連結業績予想



■通期連結業績予想の修正

(単位：百万円)

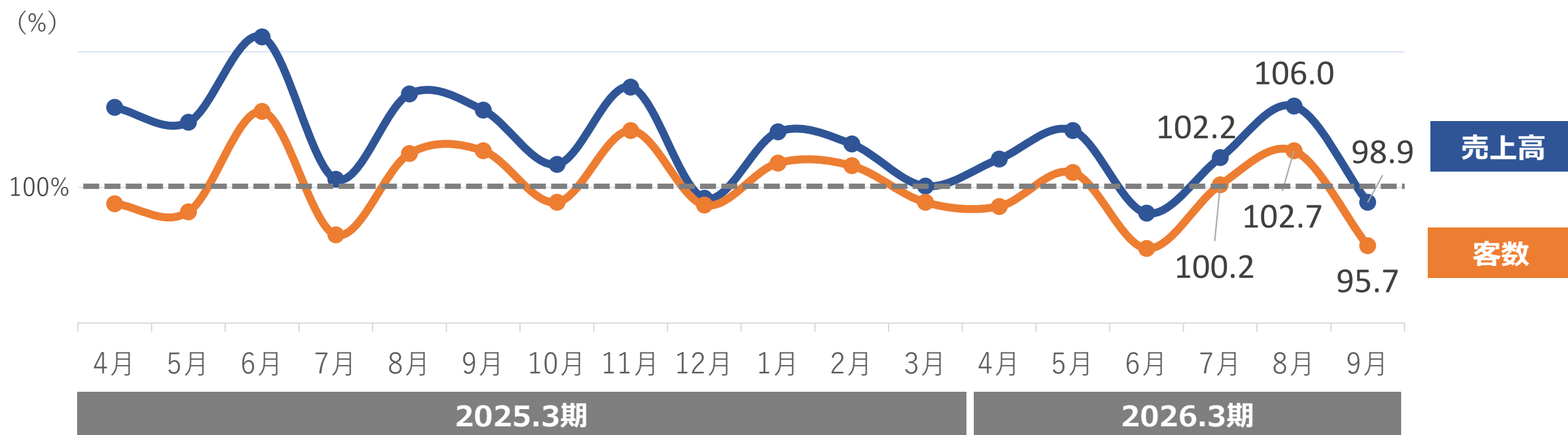
	修正予想	前回予想 2025年5月13日公表	前期実績 2025年3月期	修正予想 - 前回予想 差異	修正予想 - 前期実績 差異
売上高	17,500	17,720	17,373	△220	+126
営業利益	100	310	198	△210	△98
経常利益	20	230	122	△210	△102
当期純利益	0	110	△19	△110	+20

III. 事業の状況

既存店舗 前年比推移



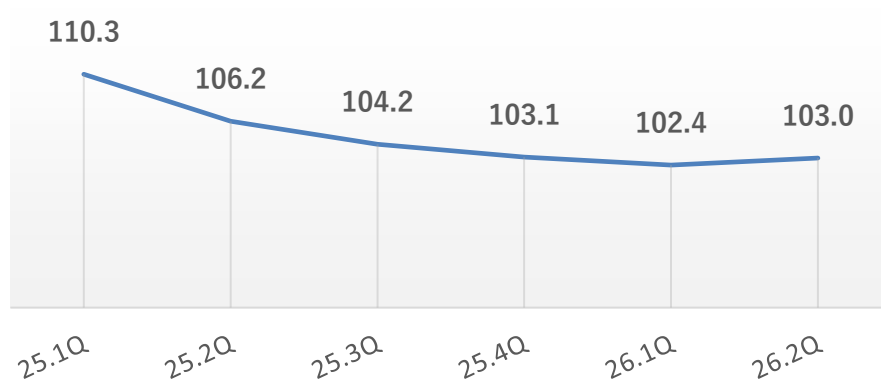
売上高・客数をともに100%前後の水準を維持



- 上期、既存店前年比は、売上高102.0%、客数99.0%、客単価103.0%
- 大型連休後、外食利用には“メリハリ”が見られ、節約志向の高まりにより来店頻度が一時的に減少。

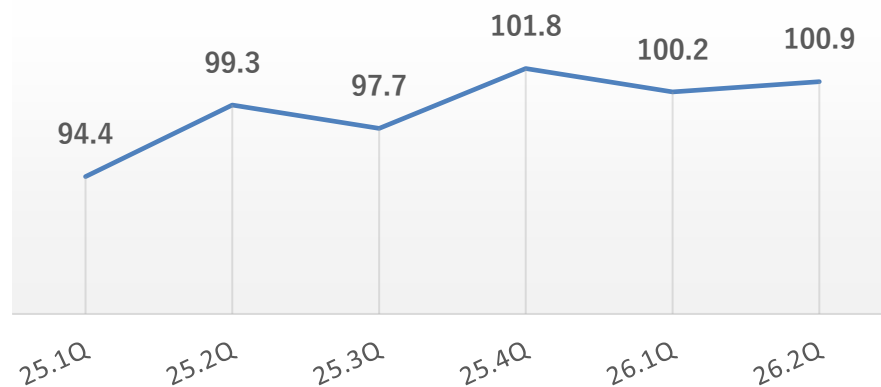


売上高前年比 推移



動 向

- メニュー戦略の見直しにより、客単価が堅調に伸長
- 社内コンテストや新たな店舗機材の導入などを通じて、調理品質と生産性を同時に向上
- 都心型モデル（名古屋本店）の出店を皮切りに、収益構造の再設計に着手

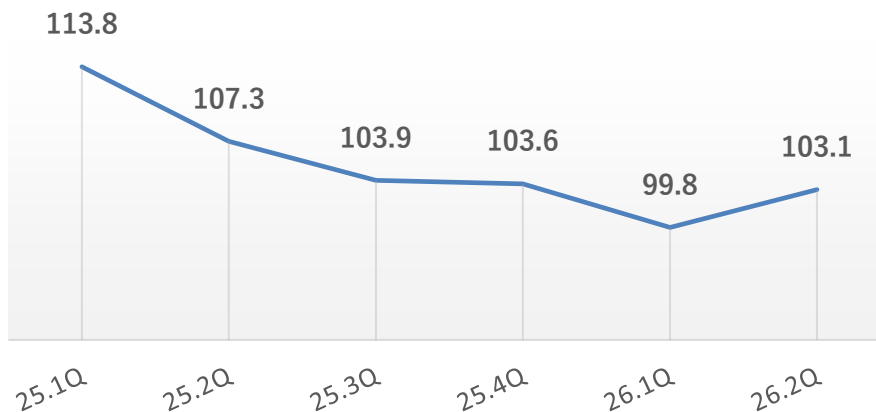


- 「本質回帰」をテーマに、調理技術と提供品質・価値の再構築に注力
- 新たに調理技術検定を導入し、品質と生産性の標準化を推進
- メニュー・価格パターンの検証を通じ、業態リモデルに向けた最適フォーマット化を進める

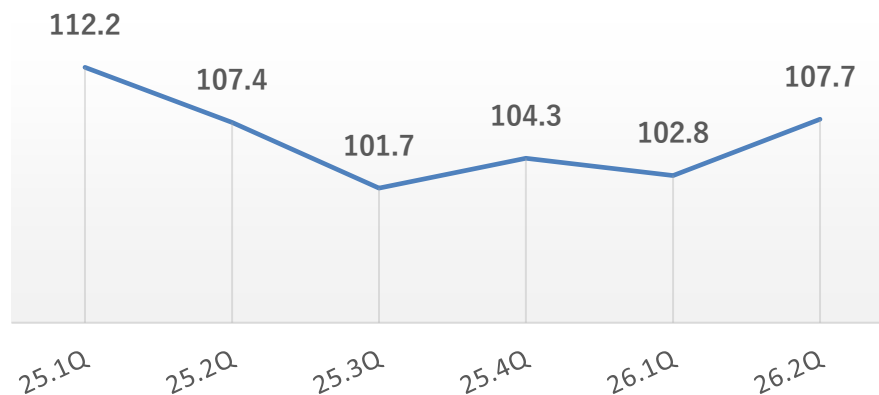


売上高前年比 推移

動 向



- 前期から継続し、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
- 前期の実験店舗で得たオペレーション・商品構成の知見を、新モデル店や既存店に展開
- 出店・業態転換を支える人財と体制を整える



- 水産物の原材料値上げが続くなか、看板商品の見直しや価格戦略の再設計を進め、収益構造の再構築に着手
- SNS活用による情報発信と来店誘導を強化し、集客基盤の拡大とブランド再活性化を図る

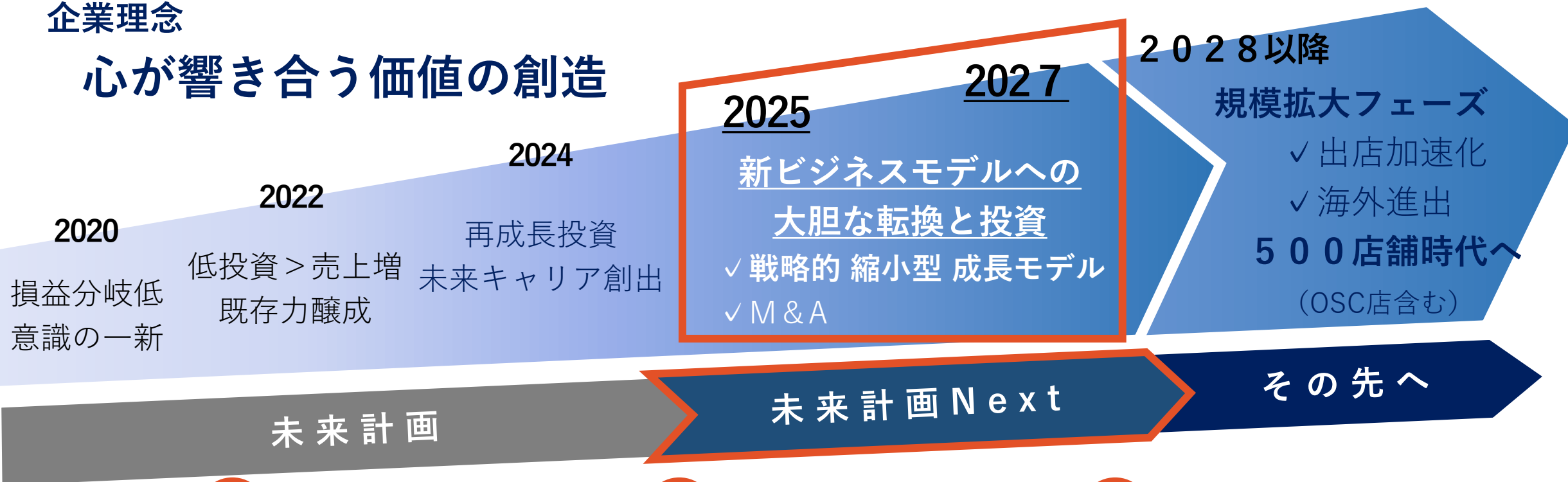
IV. 中期経営計画2028



「戦略的 縮小型 成長モデル」への転換

企業理念

心が響き合う価値の創造



3つの戦略:

1

収益構造モデルの再設計 & 移行

2

業態モデルの再定義

3

人財総活躍モデルの進化



収益構造モデルの再設計 & 移行



業態モデルの再定義

戦略的なビルドアップ & スクラップにより、店舗数は縮小しても、1店舗あたりの利益効率を上げていくことで利益の成長を目指す



店舗数



店舗当たり利益

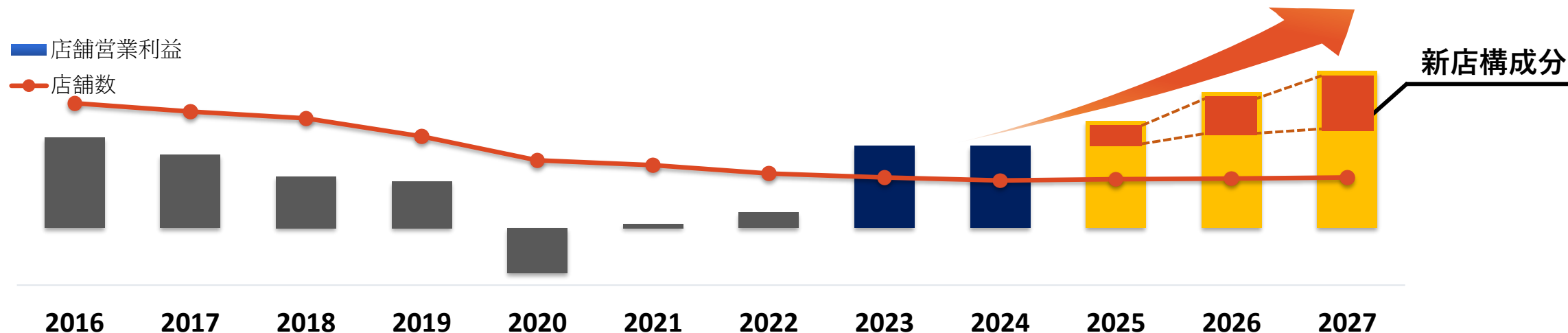


全社利益の拡大

ビルド 客数確保ができる好立地へ出店
スクラップ 収益性が低・不採算店舗の撤退

既存 オペレーション強化/筋肉質化
新規 収益性が高い業態の出店

店舗数の戦略的縮小
各店舗の収益構造を強化



IV. トピックス



収益構造モデルの再設計&移行

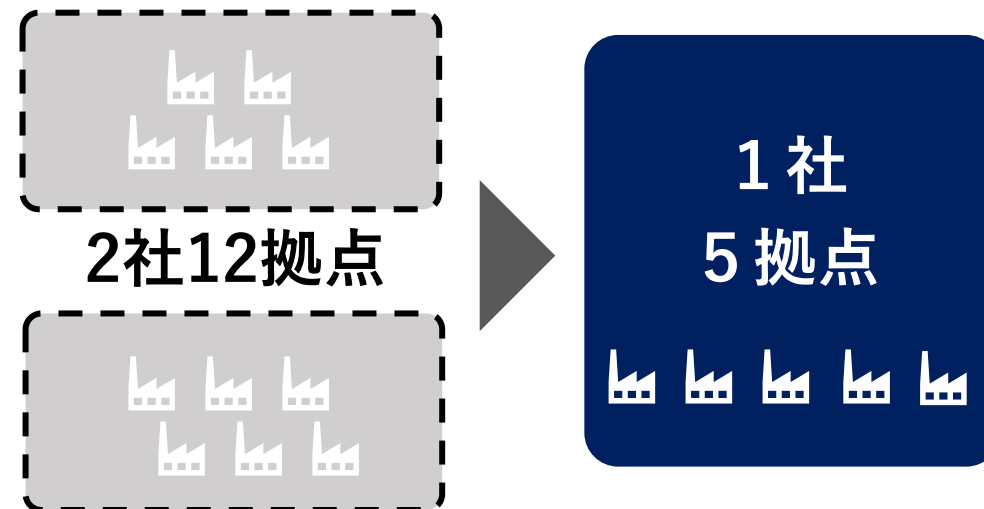
物流拠点の統合推進

[目的]

グループ全体の調達・配送を最適化し、「高コスト構造からの脱却」と「安定供給体制の構築」を両立

[概要]

- 全国12か所に分散していた物流センターを集約
2024年度：12拠点 → 7拠点へ統合
2025年度：最終的に5拠点体制へ移行中
(現在進行)
- サードパーティーロジスティクス方式を導入し、
配送・保管・調達業務の一元管理を実現。



収益構造モデル再設計の中核施策として、引き続きグループ全社で推進。



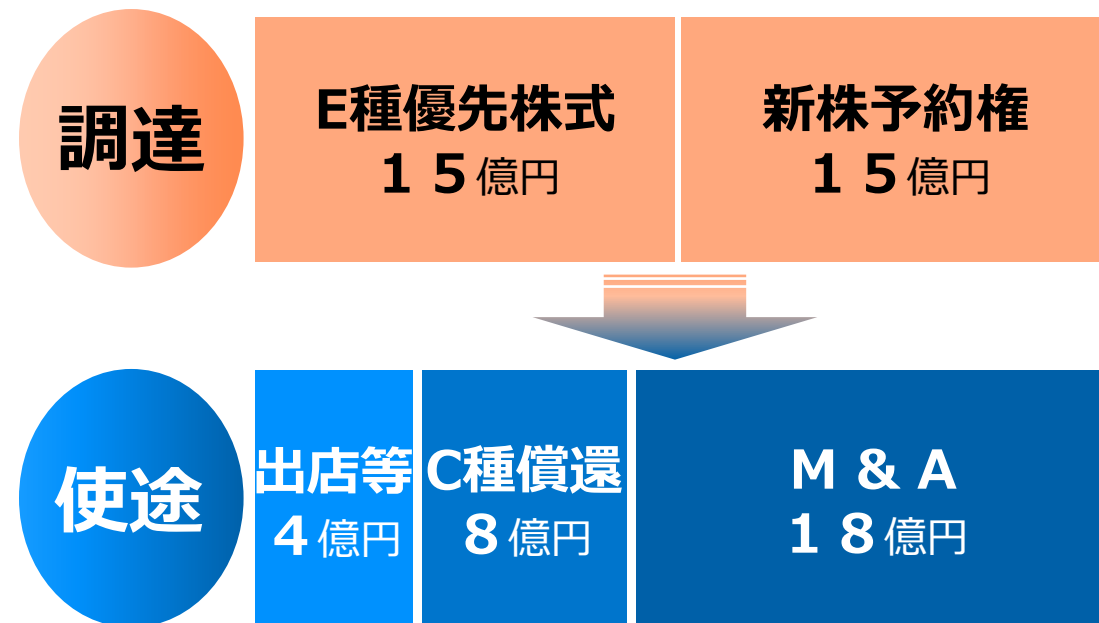
優先株式・新株予約権の発行

グロースパートナーズ株式会社によるハンズオン型業務支援と資金支援

[発行目的] 成長投資と財務体質の強化

[概要] **E種優先株式および新株予約権を発行し、資金を確保**

[資金使途] 出店投資 4億円
C種償還 8億円
M&A等 18億円



中計2028「財務戦略」の一環として、攻めの資金循環を確立。
既存優先株の配当及び償還負担軽減と成長投資調達の両立を図る。



収益構造モデルの再設計／業態モデルの再定義

2025年2月新規オープン

「総本家 備長扇屋」創業の地で新モデルに挑戦

[出店目的]

発祥の地・名古屋から、
「本質回帰×新モデル」への挑戦

[特徴]

1. 品質×価値の再定義

国産もも串（100円）を維持しつつ、銘柄鶏「亜麻仁の恵み」を導入。
品質訴求による新たなブランド価値構築を図る。

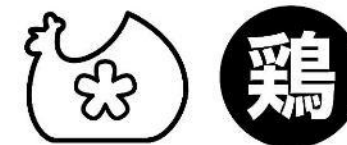
2. 店舗モデルの再構築

既存店舗よりも高付加価値へ転換
売上・客数・収益性ともに既存店平均を大きく上回る水準で推移。

“創業の原点”から、再成長モデルの旗艦店舗として発信。
既存店への一部移植を実施していく方針。



亜麻仁の恵み®
AMANI NO MEGUMI





収益構造モデルの再設計／業態モデルの再定義

2025年10月新規オープン

紅とん飯田橋東口店（新モデルでの新店舗出店）

[出店目的]

地下・空中階を活用した都市型モデルの確立

[狙い]

1. 立地の多様化対応

従来の路面中心型から地階・空中階への出店にチャレンジ。
高賃料エリアでも高い利益率を確保できる高効率モデルを構築。

2. ターゲット層の拡大

飯田橋エリア（オフィス街＋文教地区）の特性を踏まえ、
幅広い層のお客層ターゲットに、昼夜・平日週末を通じた利用拡大を狙う。



地下・空中階モデルの標準化により、都市部への展開を強化。
路面依存からの脱却により、収益性と展開の自由度を両立。



パステルキッチン板橋店（業態転換リニューアル）

[出店目的]

既存洋食業態の老朽化と市場環境変化に対応し、再定義と収益構造改革を図る

[狙い]

1. 時代に合わせた業態再定義

長年の洋食ブランドを見直し、新たなテーマに再構築。
“懐かしいのに新しい”という価値を発信し、
地域で選ばれる日常業態へ。

2. 空間と導線の最適化による効率改善

純喫茶風の温かみあるデザインへ刷新。
客席及びテーブル数の見直しによる、ピーク時の稼働率を向上。

「収益構造モデル再設計」を軸に置いたリニューアル。
トライ＆エラーで、高収益化を目指す。





人財総活躍モデルの進化

人財育成と新たな働き方への取組み

- **グループ全体で2年連続のベースアップを実施（2025年4月）**
物価上昇や生活水準の変化に対応し、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整備。働く意欲と定着率の向上を図る。
- **「社内独立支援制度」を新モデルで再スタート（2025年7月）**
既存制度を見直し、実績ある社員が新たな挑戦をできる仕組みに再構築。経営人財の育成と多様なキャリアパスを支援。
- **多様な働き方に応じた新制度の導入**
勤務形態（地域社員/時短勤務など）やポジション（準社員店長・リーダー等）を新設し、ミドル・シニア層が柔軟に活躍できる環境を整備。
- **外国人材の採用・教育体制の構築**
外国人材に特化した採用・教育・研修体系を構築し、現在6名の店長を育成。現在、約40名の外国人材社員が活躍（全社員の約1割に相当）。

多様な人財が活躍できる環境整備をさらに進める。



収益構造モデルの再設計 & 移行



業態モデルの再定義

戦略的なビルドアップ & スクラップにより、店舗数は縮小しても、1店舗あたりの利益効率を上げていくことで利益の成長を目指す



店舗数



店舗当たり利益

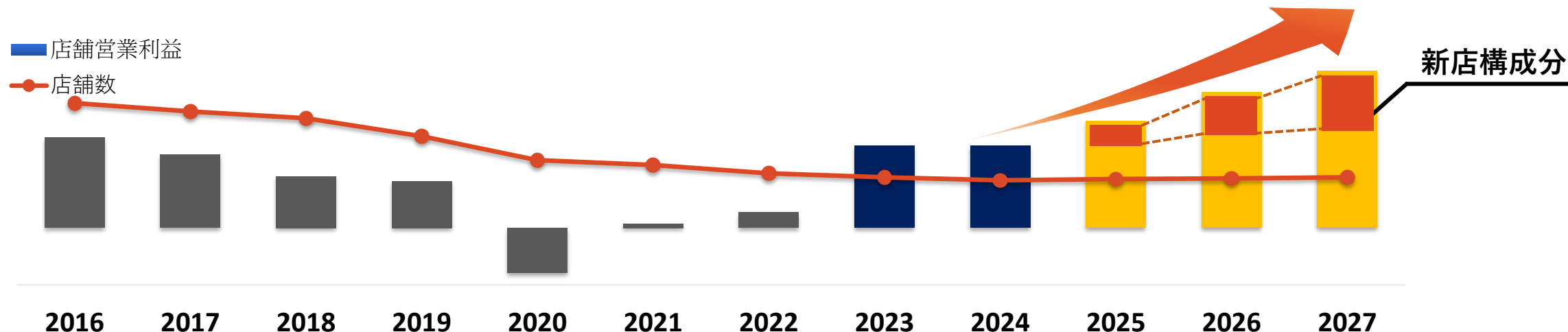


全社利益の拡大

ビルド 客数確保ができる好立地へ出店
スクラップ 収益性が低・不採算店舗の撤退

既存 オペレーション強化/筋肉質化
新規 収益性が高い業態の出店

店舗数の戦略的縮小
各店舗の収益構造を強化



VI. 株主優待



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（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

VII. ご参考資料

業態別店舗数



事業会社	業態	2025年3月期末	2026年3月期 第2四半期				増減
		店舗数	出店	退店	業態転換	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	187 (28)		4 (1)		183 (27)	-4
	しんぱち食堂・他	4 (—)				4 (—)	+0
紅とん	日本橋紅とん	22 (—)		1		21 (—)	-1
	ぼちぼち・他	7 (—)		1		6 (—)	-1
一源	いちげん・とりげん・他	10 (—)		1		9 (—)	-1
一丁	魚や一丁	5 (1)				5 (1)	+0
フードリーム	パステル	32 (—)				32 (—)	+0
	FR (中華系)	15 (—)				15 (—)	+0
	カジュアル・ダイニング (バル)・他	23 (—)				23 (—)	+0
グループ合計		305 (29)	0	7 (1)	0	298 (28)	-7

※1 () 内は、FC/のれん分け

貸借対照表 第2四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年9月30日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第2四半期末	2025年3月期 期末	前年度比
流動資産	1,441	1,936	△494
固定資産	4,743	4,424	+319
繰延資産	21	4	+16
資産合計	6,206	6,365	△158
流動負債	3,456	2,127	+1,329
固定負債	1,816	3,079	△1,262
負債合計	5,273	5,206	+66
純資産合計	933	1,158	△225
負債純資産合計	6,206	6,365	△158

損益計算書 第2四半期連結業績

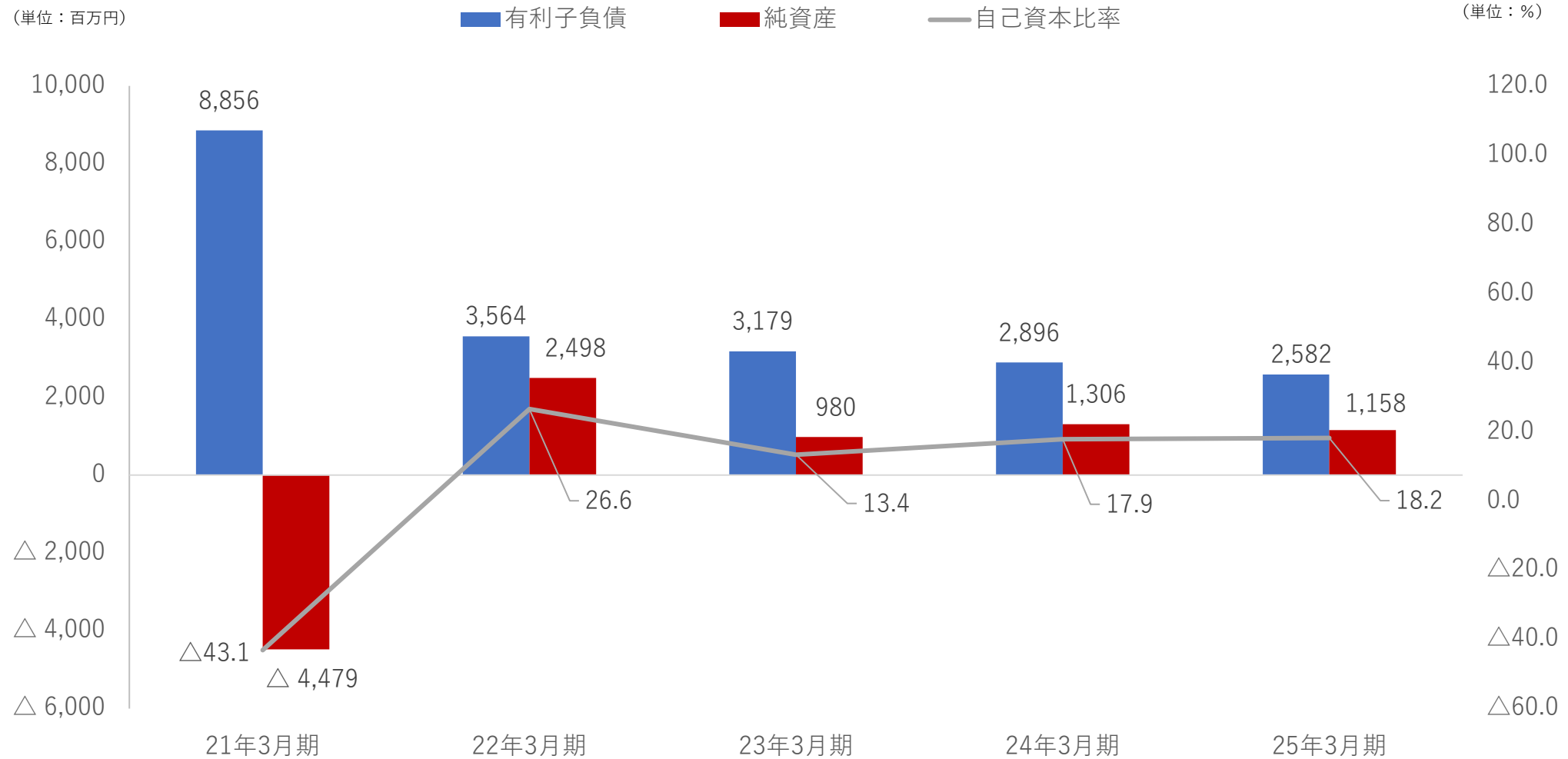


(2025年4月1日～2025年9月30日)

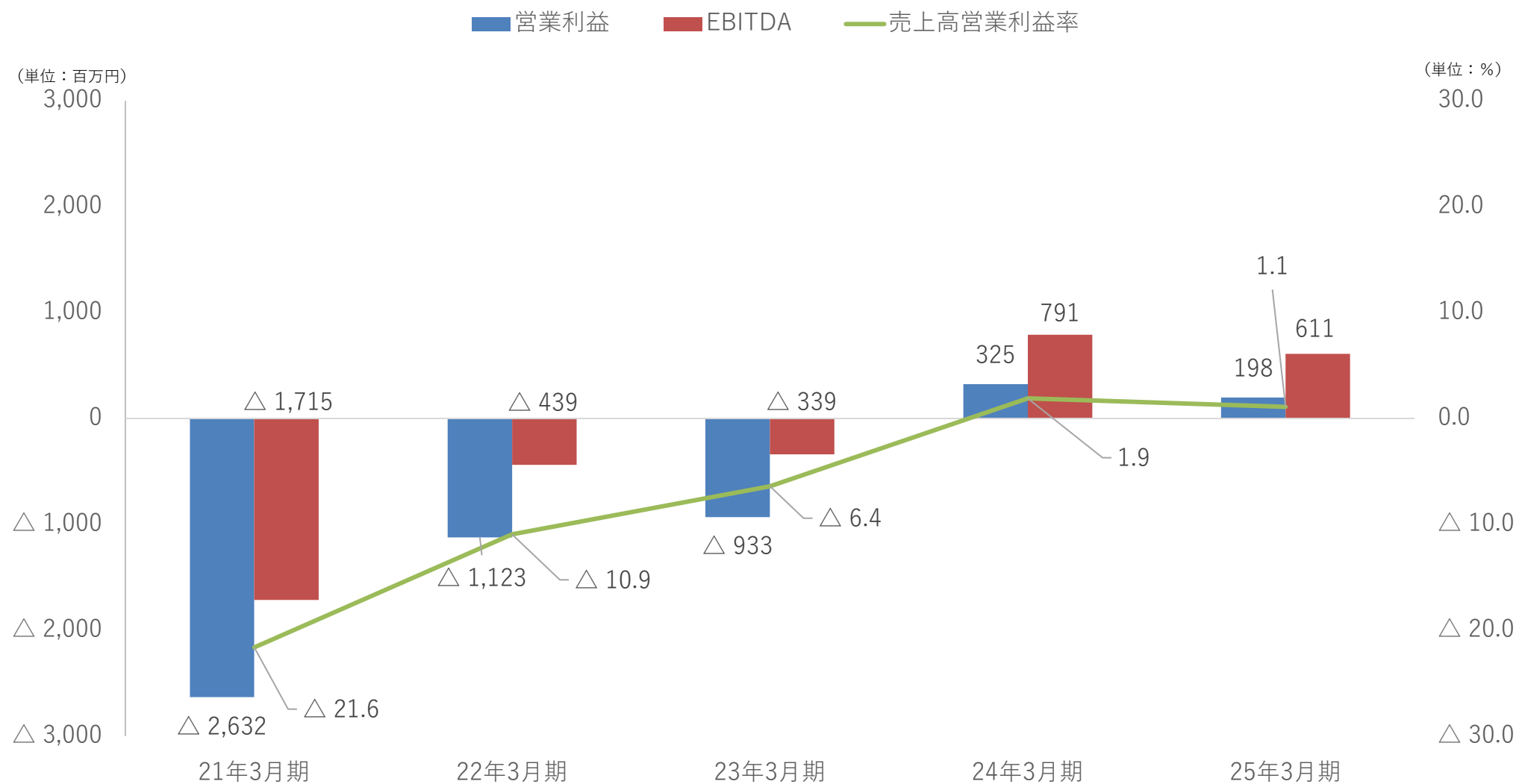
(単位：百万円)

	2026年3月期 第2四半期		2025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	8,767	—	8,742	—	+24	—
売上原価	3,004	34.3	2,822	32.3	+182	+2.0
売上総利益	5,762	65.7	5,920	67.7	△ 157	△ 2.0
販売費及び 一般管理費	5,807	66.2	5,723	65.5	+83	+0.8
営業利益	△ 44	—	197	2.3	△ 241	—
経常利益	△ 81	—	162	1.9	△ 243	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△ 93	—	84	1.0	△ 177	—

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)

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
資産合計	10,405	9,379	7,300	7,313	6,365
流動資産	2,600	3,503	2,566	2,797	1,936
固定資産	7,804	5,859	4,725	4,508	4,424
繰延資産	-	17	8	7	4
負債合計	14,885	6,881	6,319	6,007	5,206
流動負債	13,586	2,613	2,502	2,534	2,127
固定負債	1,298	4,267	3,817	3,472	3,079
純資産	△4,479	2,498	980	1,306	1,158
負債・純資産	10,405	9,379	7,300	7,313	6,365
自己資本	△4,479	2,496	979	1,301	1,154

キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
営業活動によるキャッシュフロー	△2,702	△ 649	856	572	122
投資活動によるキャッシュフロー	110	324	121	△ 220	△ 537
財務活動によるキャッシュフロー	1,063	1,124	△700	△ 219	△ 441
現金および現金同等物の増加額(△減少額)	△1,528	799	276	132	△ 856
現金および現金同等物の期首残高	2,103	575	1,374	1,651	1,783
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	575	1,374	1,651	1,783	927



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